مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية
سلسلة كتب اقتصادية جامعية

# الاقتصاد الدولي
# والاندماج الاقتصادي المعاصر

إعداد

الدكتور/ أحمد جابر بدران

مدير مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية
أستاذ الاقتصاد–كلية الاقتصاد والإدارة جامعة 6 أكتوبر
رئيس جمعية نهضة مصر لإحياء التراث الإسلامي

# الاقتصاد الدولي
# والاندماج الاقتصادي المعاصر

إعداد

أ.د. أحمد جابر بدران

بسم الله الرحمن الرحيم

أحمد جابر بدران

عنوان المصنف: الاقتصاد الدولي والاندماج الاقتصادي المعاصر

القسم: اقتصاد دولي

المؤلف: أحمد جابر بدران

اسم الناشر: المؤلف

ط1- القاهرة – 1434هـ – 2013/2014م

مج1 17 × 24

الإخراج الفني: منى حامد

عنوان الناشر: 7 ش نوال متفرع من شارع وزارة الزراعة

العجوزة- الجيزة

تليفاكس: 37605305 (202) 01111444141- 01001444141

E-mail : CLES1996@yahoo.com

E- mail: D_AhmedGaber@yahoo.com

# بسم الله الرحمن الرحيم



[الزمر: 9]

**صدق الله العظيم**

## المقدمة

1-ربما لم يكن العالم بكل تعقيداته وهمومه وعجائبه مهماً بالنسبة للأغلبية العظمى من البشرية. فالبنسبة لهؤلاء الغارقين والمنهمكين في روتين الحياة اليومية يبدو العالم غامضاً وبعيداً عن همومهم الذاتية، بعيداً عن قضاياهم ومعاناتهم الشخصية والحياتية، بل إنه حتى بالنسبة لنا جميعاً يبدو العالم في أغلب الأحيان كأنه مجرد ومضات ونصورات لا تدوم طويلاً، ونود أحياناً أن يكون هذا العالم الغامض والمليء بالأحداث العنيفة والمزعجة والمثيرة، نود لو لم يكن له حضور ووجود مؤثر في وعينا ومن حولنا، نود أحياناً لو يتركنا العالم كلياً، ويكف عن تدخلاته في شؤوننا وفي عالمنا اليومي الخاص الذي نشعر فيه بالاطمئنان والأمان والوضوح بيد أنه، وفي أحيان أخرى يبدو لنا العالم مهماً ولسبب ما يبدو كأنه جزء منا أو أننا جزء منه. عند ذلك نود لو كان العالم أكثر استاعاً وأكثر حضوراً في وعينا وفي واقعنا، ونشعر فجأة أننا نؤثر في مجرياته ونساهم في تطوره ونستفيد أشد الاستفادة من وجوده.

2-هكذا هي في العموم علاقتنا بالعالم متضاربة ومتناقضة، فنحن أحياناً في قلبه، وأحياناً نكون على هامشه، وأحياناً نؤثر في أحداثه، وأحياناً نتأثر بمجريات أحداثه، وأحياناً نفهم هذا العالم، وأحياناً كثيرة يبدو لنا غامضاً. ويكون أحياناً عالمنا الذي ننمتي إليه ويكون مصدر السعادة. الآخرين الذي لا علاقة لنا به، ويكون مصدر إزعاج حياتي ووجودي حاد. لكن مهما كان الشعور غامضاً أو واضحاً فإننا شئنا أم أبينا جزء لا يتجزأ من هذا العالم الذي نعيش فيه ونشارك في تقدمه أو تأخره. لقد أصبح العالم واقعاً وأصبح وجوده يهيمن على وعي وتفكير وسلوك كل فرد مهما كام بعيداً عن الأحداث ومهما تعمد تجاهل العالم بل إنه رغم جميع تحفظاتنا على العالم ورغم كل رغباتنا الانزوائية فإن العالم من حولنا هو قديم قدم التاريخ، وهو أكبر حقيقة من حقائق الوجود.

3-ويبدو أنه رغم قدم العالم تاريخياً فإن وعي الإنسان بعالمية العالم لم يتبلور إلا مع بروز العالم المعاصر في القرن العشرين. فمنذ بداية هذا القرن تسارع التاريخ بشكل ملحوظ وتسارعت التحولات باضطراد وتقلصت المسافات واختفى بعد الزمان والمكان وازداد تجانس الثقافات والحضارات وحدث تقارب هائل بين الشعوب والمجتمعات وبزغت في نهايات هذا القرن بشرية واحدة ذات مصالح وهموم كونية مشتركة. لقد عمقت التطورات العلمية والمعرفية والحياتية الكبرى التي شهدها القرن العشرون الوعي بعالمية وبوحدته، ودفعت الإنسان إلى التخلي تدريجياً عن محليته وتقليدية وتقوقعه، وربطته ببعديه الإنساني والعالمي. وازداد إحساس الإنسان في هذا العصر بأنه جزء من عالم أعم وأشمل من عالمه الخاص، وبأنه يرتبط بالآخرين بروابط إنسانية وتاريخية ومؤسساتي، وبأنه يحمل ذاكرة وتجارب حياتية ووجودية مشتركة، وازداد الإحساس في هذا العصر بأن مشاكل الإنسان هي مشاكل عالمية، فالحياة والبيئة والحضارة والموارد والديون والطاقة هي جميعها قضايا عالمية وإنسانية مشتركة تبحث عن حلول عالمية مشتركة. حتى القرارات والأحداث والصراعات المحلية العابرة أصبحت ذات أبعاد عالمية. لقد تدرج الإنسان عبر التطور التاريخي وبلغ الآن طور الوعي بأولوية المصالح الإنسانية المشتركة. نحن جميعا قد بلغنا اليوم عصر عالمية التفكير وعالمية الحضارة وعالمية الحرب والسلم وعالمية العلم والمعرفة وعالمية الأزمات والإنجازات وعالمية الحقوق والطموحات وعالمية الإنسان. إن البشرية تواجه اليوم مصيرا مشتركا ومصلحة مشتركة، وأصبح البقاء والفناء قضايا عالمية مشتركة، فإما أن تغرق البشرية سويا في بحر صراعاتها وتناقضاتها المزمنة وإما أن تجد مخرجا موحدا لتفادي حدوث كارثة بالجنس.

4-لقد أصبح العالم قرية اتصالية مترابطة أشد الترابط. إن عالمنا المعاصر هو عالم مترابط سياسيا واقتصاديا وثقافيا بحيث لم يعد هناك جزء بمنأى عن التفاعل والتأثر بالأجزاء الأخرى، وأي خلل أو تطور في أي جزء من العالم ينتشر

في جميع أنحاء النظام السياسي والاقتصادي والإعلامي العالمي. إن تصور العالم المعاصر كنظام عالمي مترابط ومتداخل الأجزاء هو أحد أهم فرضيات هذا الكتاب الذي يهدف إلى تعزيز الشعور بأننا جميعا جزء من هذا العالم ومن تاريخه وحضارته، وجزء لا يتجزأ من همومه وإنجازاته.

5-الحديث عن النظام الاقتصادي الدولي المعاصر يتوقف على فهمنا للتطورات الاقتصادية والمؤسسية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية.

فعلى رغم أن التاريخ مستمر لا انقطاع فيه، كانت الحرب العالمية الثانية فاصلا رئيسيا بين مرحلة زائلة وبداية مرحلة جديدة لم تلبث هي الأخرى أن تعرضت لتغيرات عميقة في إثر انتهاء الحرب الباردة، كما سنرى.

فالفترة بين الحربين الأولى والثانية كانت فترة انتقالية مضطربة لم تسمح بإرساء نظام اقتصادي دولي مستقر المعالم، بل كانت فترة تخبط وعدم استقرار.

ويمكن القول بنوع من التعميم، وربما التبسيط، إن العالم عرف درجة كبيرة من الاستقرار والوضوح في علاقاته الاقتصادية خلال القرن التاسع عشر منذ سقوط نابليون وإبرام معاهدة فيينا (1815) من ناحية، وحتى قيام الحرب العالمية الأولى (1914) من ناحية أخرى.

ففي خلال هذا القرن سادت الرأسمالية الصناعية، وسيطرت الإمبراطوريات الاستعمارية على معظم أرجاء المعمورة خارج أوروبا، مع الاعتراف بالأخذ بنظام حرية التجارة على أوضاع الاقتصاد العالمي. وأخذ العالم بشكل عام في علاقاته التجارية بقاعدة الذهب وثبات أسعار الصرف، مع قيام الإسترليني بالدور الرئيسي في المعاملات التجارية، والتي كانت لندن مركزا لها. وغلب مذهب حرية التجارة وحياد المالية العامة على الفكر الاقتصادي، بحيث كان تدخل الدولة محددا في المجالات الاقتصادية. فالدولة بشكل عام دولة حارسة تؤمن الدفاع والأمن والعدالة، ويتكفل السوق بالدور الاقتصادي الرئيسي. وليس معنى

ذلك أن الدولة تخلت تماما عن كل دور اقتصادي، فالحقيقة أنها كانت وراء المصالح الاقتصادية الغالبة، سواء بتوفير عناصر البنية الأساسية اللازمة، أو بتحقيق الاستقرار القانوني والنقدي الضروريين لاستمرار المعاملات، أو –أخيرا– بالتدخل المباشر وأحيانا بالقوة العسكرية، لحماية المصالح الرأسمالية والصناعية خارج الحدود.

وقد ظهر ذلك بوجه خاص في حماية المصالح الاستعمارية في مستعمرات الدول الصناعية وراء البحار.

6–وجاءت الحرب العالمية الأولى، العام 1914، تفويضا وهدمها لهذه الأوضاع. وكان أول ضحايا هذه الحرب هو نظام الذهب واستقرار أسعار الصرف. فبمجرد قيام الحرب اضطرت الدول المحاربة إلى التخلي عن قاعدة الذهب مع الإسراف في إصدار النقود الورقية لمواجهة احتياجات الحرب. وفرضت القيود على التجارة التي توقفت تماما فيما بين المتحاربين. وبعد انتهاء الحرب –بل قبل انتهائها– ظهرت بوادر الانقلاب على المفاهيم السائدة قبلا. فقامت الثورة البلشفية وخرجت روسيا من الحرب ضد ألمانيا موقعة معها معاهدة برست – ليتفسك (Treaty of Brest - Litovsk) العام 1918، ثم لم تلبث الدول الغربية أن تدخلت في حرب غير معلنة ضد روسيا الاشتراكية الجديدة (1919). وبعد استسلام ألمانيا تم إبرام اتفاقية فرساي (1919)، ووقعت هذه الدولة المنهزمة فريسة لاضطرابات اقتصادية وسياسية متعددة. ففرضت عليها في إطار معاهدة فرساي (1919) (Treaty of Versaille) تعويضات مالية قاسية كان الدافع إليها رغبة فرنسا في الثأر من ألمانيا، ولم تلبث أن واجهت جمهورية فيمار (Weimar Repubic)، الناشئة صعوبات اقتصادية هائلة، فانزلقت ألمانيا إلى هاوية التضخم والانخفاض المستمر في قيمة العملة، فيما عرف بالتضخم الهائل (Hyper Inflation)، ولم تفلح المحاولات في تثبيت الأسعار وحماية العملة، وفي الوقت نفسه استمرت البطالة وزادت زيادة كبيرة. ولم تستقر الحال إلا حين

تمكن الحزب النازي، تحت خطر الوقوع في الشيوعية، من الحصول علـــى نـــسبة كبيرة من المقاعد في البرلمان، ولم يلبث أن دعا رئيس الجمهورية، "هندنبرج Paul Hindenburg von"، "أدولف هتلر Adolf Hitler" لتولي المستـــشارية في 1933، وانجرت ألمانيا إلى الحكم النازي والاستعداد للحرب.

7-وأما على الناحية الأخرى، فقد حاولت بريطانيا المنتصرة في الحـــرب إعادة عقارب الساعة والعودة إلى النظام الاقتصادي لما قبل الحرب العالمية الأولى، واختار "تشرشل Winston Churchill"، وزير المالية حينذاك، العـــودة إلى قاعدة الذهب في العام 1925، على أساس العودة إلى سعر الإســـترليني بالنـــسبة للذهب وفقا للسعر السائد في فترة ما قبل الحرب، ودون مراعاة لما أصاب الاقتصاد البريطاني من اختلالات بسبب الحرب، وكان رأي كيتر، الاقتـــصادي البريطـــاني المشهور، أن هذا القرار سوف يدمر قدرة الاقتصاد البريطاني على المنافسة، في وقت كانت فيه بريطانيا في حاجة إلى تخفيض عملتها وليس إلى رفعها.

وقد أصاب تشرشل، وزير الخزانة آنذاك، الكثير مـــن انتقـــادات كـــيتر وتهكماته، إذ كتب مقالاته تحت عنوان "النتائج الاقتصادية للسيد تشرشل"، إشارة إلى كتاب سابق له عن "النتائج الاقتصادية للسلام". وبالفعل عرفـــت بريطانيـــا كسادا، ولم تلبث ان اضطرت إلى التخلي عن قاعدة الذهب في (1930) في وقت شهد فيه الاقتصاد العالمي أكبر أزمة اقتصادية، انهارت فيها البورصات، وتضخمت أعداد العاطلين في بريطانيا، والولايات المتحدة الأمريكية، وفي ألمانيا، فيما عـــرف بالكساد العظيم (The Great Depression). وبدأت الدول في الأخـــذ بسياسات الحماية الجمركية، وحروب تخفيض العملات بقصد كسب الأســـواق، والالتجاء إلى اتفاقات المقاصة واتفاقات الدفع والتجارة الثنائية.

8-وفي الوقت نفسه الذي بدأت تتخبط الاتحاد السوفييتي في محاولة للأخذ بنظام اقتصادي مناقض، وهو النظام الشيوعي. وبعد فترة من حـــروب التـــدخل

الغربية في روسيا من ناحية، ومحاولة النظام البلشفي إثارة الثورة الشيوعية العالمية من ناحية أخرى، انكفأت روسيا على نفسها وأخذت بفكرة الاشتراكية في دولة واحد على رغم الحصار الغربي عليها.

وجاءت الأزمة الاقتصادية العالمية (1929) فساعدت جزئيا على تخفيف حدة الحصار الاقتصادي على روسيا، حيث اضطرت العديد من الشركات الأمريكية، في بحثها عن الأسواق، إلى تقديم تسهيلات في الدفع لروسيا، على رغم الخلاف العقائدي بينهما، مما سعد على نجاح الخطة الخمسية الأولى لروسيا اعتبارا من 1929 وهي السنة التي عرف فيها الاتحاد السوفييتي بداية الخطط الخمسية، والتي تعاصرت مع بداية الأزمة الاقتصادية الكبرى في العالم الرأسمالي.

9-وهكذا، تكاتفت التناقضات الناجمة عن الحرب الأولى، سواء في انهيار نظام النقد القائم على قاعدة الذهب، أو في ظهور الأزمة الاقتصادية العالمية وفشل الدول الغربية في السيطرة عليها، أو في قيام نظام اقتصادي معارض في روسيا، أو -أخيرا- في ظهور نظام نازي معاد ومجروح في كرامته وبالتالي راغب في الثأر. وفي الوقت نفسه غلبت الحمائية على سلوك الدول، وتعددت اتفاقات الدفع، وتراجعت حرية التجارة، وغلبت الرقابة والقيود على انتقالات السلع والأموال. وعلى المستوى السياسي انحصرت الديمقراطيات وغلب المد الفاشي والدكتاتوري، وفشلت عصبة الأمم. وكان لابد من وقوع الأزمة، فكان أن قامت الحرب العالمية الثانية كنتيجة منطقية لفترة من القلق والاضطراب عمت بعد سقوط النظام العالمي السائد قبل الحرب العالمية الأولى، وبدأ العالم يتطلع إلى نظام جديد.

10-وقد وضعت نواة النظام الاقتصادي الدولي الجديد قبل نهاية الحرب، ولكن ما إن بدأت فترة ما بعد الحرب حتى خيم على العالم شكل جديد من الحرب الباردة بين حلفاء الأمس، الغرب تحت قيادة الولايات المتحدة الأمريكية،

والشرق تحت قيادة الاتحاد السوفييتي. وهكذا تكون النظام الاقتصادي الدولي المقترح تحت مقتضيات هذه الحرب الباردة.

وفي العقد الأخير من القرن تحلل النظام الاشتراكي وانتهت الحرب الباردة.

**11-دراسة الاقتصاد الدولي**: الاقتصاد الدولي من أقدم التخصصات الاقتصادية ولم يحظى فرع من فروع الاقتصاد الأخرى من اهتمام الباحثين والكتاب مثل موضوع الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية. إن ما كتب في التجارة الخارجية والعلاقات الاقتصادية الدولية يفوق كل ما كتب في كل فروع الاقتصاد الأخرى مجتمعة، وذلك لأهمية الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية ليست فقط على مستوى الأفراد والدول ولكن على مستوى ككل، والمكتبة العربية بدورها غنية بمراجع قيمة في التجارة الخارجية والاقتصاد الدولي.

وكانت ظاهرة تبادل السلع بين الدول وبعضها البعض من أولى المظاهر التي لفتت نظر الاقتصاديين وإهتمامهم حيث بدأت دراسة المالية والتجارة الخارجية في القرن السادس عشر مع شغف ورغبة أوربا في الحصول على الذهب الأسباني، ووصلت إلى مرحلة البلوغ في السنوات التي شهدت بناء الدولة الحديثة. في القرنين الثامن والتاسع عشر جذب موضوع الاقتصاد الدولي أعظم الاقتصاديين حينذاك ومن بينهم آدم سميث، ديفيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل الذي تعتبر أعمالهم الأساس الذي يسترشد به الاقتصاديون حتى يومنا هذا، ومن الطريف أن نلاحظ أن جون ستيوارت ميل وضع أول تكوين متكامل لقانون "العرض والطلب" وذلك من خلال تفسيره لمحددات السعر التوازني في الأسواق العالمية، ومما هو جدير بالذكر أيضاً أن الجزء الأكبر من النظرية النقدية الحديثة خرج من المحاولات الأولى لإيجاد العلاقة بين التجارة الخارجية وأثرها على مستوى الأسعار المحلية.

12-وينظر الاقتصادي الدولي إلى العالم على أنه مجموعة من الدول المنفصلة، كل دولة لها مواردها الطبيعية، رأس المال، المعرفة الفنية، والقوة العاملة

الخاصة بها، ولكل دولة مؤسساتها الاقتصادية والاجتماعية وسياساتها الاقتصادية. وغالبا ما يهمل الاقتصادي الدولي نفقات النقل ويفترض أن جميع الأسواق تسودها المنافسة الحرة وأن عناصر الإنتاج (عمالة، رأس مال) قادرة على التنقل بسهولة ويسر داخل الدولة الواحدة ولكن ليس بين الدول.

13-لو أننا نظرنا إلى عالمنا المعاصر وتأملنا التطورات الجارية فيه وتفكرنا في العلاقات القائمة بين الدول في جميع أنحاء الدنيا، لوجدنا أن جميع دول العالم مهما تباينت نظمها السياسية والاقتصادية لا تستطيع أن تعيش في عزلة وانغلاق أو أن تنتج بنفسها جميع حاجياتها من السلع والخدمات، فمن أهم الحقائق أن كل الدول تقريباً في عالمنا المعاصر تعتمد على بعضها البعض في إشباع جزء كبير أو قليل من حاجتها إلى السلع والخدمات، وذلك ما يسمى بالاعتماد المتبادل، ويتساوى في ذلك كون البلد غنيا في ثرواته الطبيعية أو فقيرا، متقدما اقتصاديا أو نامياً.

14-والعلاقات الاقتصادية قديمة منذ قيام التبادل لأول مرة ونشأة الأسواق وتطورها، فالإنسان منذ زمن بعيد على اتصال تجاري دائم مع أخيه الإنسان، سواء كان هذا الاتصال في داخل الدولة الواحدة وهو ما يسمى بالتجارة الداخلية، أم كان هذا الاتصال يتم عبر الحدود السياسية، وهو ما يعرف بالتجارة الخارجية أو التجارة الدولية التي اتعست بصفة خاصة بسبب التخصص وتقسيم العمل ومبادئ الحرية الاقتصادية.

15-ويعتبر التخصص وتقسيم العمل الدولي من أهم نتائج الثورة الصناعية في انجلترا في منتصف القرن الثامن عشر، ثم انتشرت آثارها بين دول غرب أوربا ثم بقية دول العالم، وبفضل التقدم الذي أحدثته الثورة الصناعية في أساليب الإنتاج وعلاقات الإنتاج أصبحت السلع الصناعية تنتج بتكلفة أقل نسبياً عن ذي قبل وبكميات كبيرة تزيد عن حاجة السوق القومية، ونتيجة لذلك أخذت

الدول تبادل جزءاً من ناتجها لتحصل مقابل ذلك على جزء من ناتج دولة أخرى، وبذلك تقوم التجارة الدولية، فالتخصص الدولي في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي هما أصل التجارة الدولية والعلاقات الاقتصادية الدولية في عالمنا المعاصر.

وقد تطورت العلاقات الاقتصادية الدولية بتطور عملية الإنتاج وتدويلها، وتقدم وسائل المواصلات والكنولوجيا الحديثة واتساع الأسواق، فأصبح عالمنا المعاصر بذلك يعيش في شبكة كبيرة من العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث يتم تبادل السلع والخدمات، وحيث يتم أيضاً انتقال رؤوس الأموال، وحيث يتم انتقال الأفراد من دولة لأخرى بغرض العمل أو السياحة أو الهجرة، وأصبحت كل دولة تستطيع أن تحصل على السلع التي لا تنتجها عن طريق التجارة الدولية، وقيام علاقات اقتصادية بغيرها من الدول عن طريق الصادرات والواردات، وأيضاً انتقال الأفراد ورؤوس الأموال عبر الحدود السياسية للدول.

16-والمشكلات الناتجة عن قيام التبادل السلعي بين الدول تهتم لموضوع العلاقات الاقتصادية الدولية، مضمونة أن العلاقات الاقتصادية الدولية هي منظومة العلاقات والتشابكات والتداخلات التي تنشأ بين دول العالم والوحدات الاقتصادية وبعضها البعض من خلال قيام التجارة الدولية أي تبادل السلع والخدمات فيما بينها، وكذلك من خلال حركة عنصر العمل ورأس المال عبر الحدود السياسية للدول.

17-ونود في هذا الكتاب أن نتعرض لأهم التطورات للاقتصاد الدولي على الساحة العالمية والاندماج الاقتصادي المعاصر وبطبيعة الحال فإن مثل هذا الاستعراض لن يمكن أن يكون تفصيلاً ولا يحيط بكل شاردة وواردة وإنما الغرض منه هو اضفاء نوع من النظرة المنهجية على الخطوط الرئيسية لأهم تطورات الاقتصاد الدولي.

والكتاب يتضمن معلومات أولية لفهم الاقتصاد الدولي المعاصر وفهم مكوناته ونظرياته.

وقد رأينا تقسيم هذا المؤلف إلى ثلاثة أبواب: الباب الأول: يتكلم فيه عن دراسة الاقتصاد الدولي، والباب الثاني: يتكلم ميزان المدفوعات وسعر الصرف، التعريف الجمركي والخلل في ميزان المدفوعات، الباب الثالث: يتكلم عن الاندماج الاقتصادي المعاصر.

# الباب الأول

# تطور دراسة الاقتصاد الدولي

مر الاقتصاد الدولي بمراحل عديدة أدت إلى تطوره بشكل كبير في مـــدة زمنية بسيطة ونتناول في هذا الباب الفصول الآتية:

الفصل الأول: تطور الاقتصاد الدولي:

1-المرحلة الأولى 1943 – 1971 (نظام بريتون وودز).

2-المرحلة الثانية ما بعد بريتون وودز.

3-المرحلة الثالثة الاقتصاد الدولي الرأسمالي ما بعد 1991

4-المرحلة الرابعة – مرحلة الألفية الثالثة – النظام العالمي الجديـــد،

الفصل الثاني: نمو التجارة في السلع الدولية، الفصل الثالث: حركة رؤوس الأموال، وأهمية انتقالها، الفصل الرابع: الانتقال الدولي للأشخاص.

## الفصل الأول

## تطور الاقتصاد الدولي

أسفرت الحرب العالمية الثانية عن نتائج عديدة أهمها: دخول العالم عـــصر الذرة وأسلحة الدمار الشامل، انحسار النفوذ الاستعماري لبعض الدول الكـــبرى كبريطانيا وفرنسا، بروز الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي كدول أعظم علـــى الساحة الدولية، وإنشاء هيئة الأمم المتحدة بوكالاتها وأجهزتها المتعددة كحليفـــة لعصبة الأمم وكنظام يعني بالسلم والأمن الدوليين.

ومر الاقتصاد الدولي منذ عام 1945م وإنشاء نظام بريتون وودز بثلاث مراحل رئيسة تختلف عن بعضها البعض؛ بسبب التحولات التي أصـــابت النظـــام السياسي الدولي والعلاقات الدولية رغم استمرار بعض المتغيرات الاقتصادية الـــتي اتسعت في مداها ومضامينها كمًا ونوعًا. بالطبع كانت المرحلـــة الأولى مرحلـــة تطبيق نظام بريتون وودز التي امتدت إلى بداية عقد السبعينيات من القرن الماضي،

أما المرحلة الثانية فانطلقت بعد انتهاء هذا النظام عملياً سنة 1973م وامتدت حتى انتهاء الحرب الباردة وسقوط الكتلة الاشتراكية عام 1991م أما المرحلة الثالثة فبدأت عام 1991م وما زالت مستمرة حتى الآن.

وشهدت هذه الفترة زيادة في قوة بعض المنظمات الاقتصادية في العالم كالسوق الأوروبية المشتركة الإتحاد الأوروبي ومنظمة الدول المصدرة للبترول (أوبك)، وكذلك اتساع نطاق المنظمات الاقتصادية العالمية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي وكذلك ازدياد أهمية الشركات المتعددة الجنسيات كما تعززت أهمية المتغيرات والاعتبارات الاقتصادية في العلاقات الدولية إضافة إلى تنامي قوة ونفوذ المؤسسات الاقتصادية الخاصة كالبنوك والشركات المتعددة الجنسية بدليل ارتفاع حجم التجارة الدولية في مطلع عام 1970م إلى أكثر من 634 بليون دولار بعد أن كان 156 بليوناً عام 1880م.

ومما لا ريب فيه أن هذه العوامل أسهمت في تلك الفترة في ازدياد تأثير الاعتمادية المتبادلة على مستوى العالم، وهو ما حمل معه نتائج في مقدمتها: زيادة الهوة بين دول الشمال والجنوب، وفتح المجال أمام عودة التركيز على متطلبات قيام الدولة الحديثة [MODERN STATE] وظهور نظريات مثل نظرية التبعية [DEPENDENCY THEORY] صاحبها مطالبات من دول الجنوب داخل وخارج إطار منظومة الأمم المتحدة بضرورة إيجاد نظام اقتصادي دولي جديد مبني على قيام دول الشمال بمساعدة دول الجنوب على تنمية نفسها، وفتح الأسواق المهمة لدول الشمال كأسواق منظمة التعاون والتجارة الدولية (OECD) أمام صادرات دول الجنوب، ثم وضع نظم جديدة للاستثمار الدولي وخصوصاً المباشر بشروط لا تكون على حساب دول الجنوب ولصالح مؤسسات ودول الشمال فحسب.

## -1-

## المرحلة الأولى 1943 – 1971

**أولاً: بداية نظام بريتون وودز**: وقد بدأ نظام بريتون وودز في التـــداعي منذ عقد الستينيات لأسباب عديدة منها:

اسباب انتشار نظام بريتون وودز، وأهم ما يميز نظام بريتون وودز ما يلي:

الكم الهائل من الدولارات الأمريكية المتداولة في العالم التي فاقت حجـــم تغطيتها بالذهب الموجود لدى الولايات المتحدة.

السياسات المالية الأمريكية التي أسهمت في ارتفاع العجز التجاري.

زيادة الإنفاق الوطني الأمريكي على برامج المساعدات الخارجيـــة الماليـــة والاقتصادية والعسكرية والاقتصادية.

وجود فائض في ميزانيات الدول المهمة وفي طليعتها الـــدول الأوروبيـــة الأقوى في السوق الأوروبية المشتركة إضافة إلى اليابان، ظهور قـــوة الـــشركات المتعددة الجنسية التي أخذت تتمدد إلى كثير من مناطق العالم، حيث كان انتشارها واستثماراتها لا بداية انتشار ما سُمي بالاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بهـــا، بـــل أيضاً ولعله الأمر الأبرز، أن الأموال الدولية عبر هذه الاستثمارات أخذت طابعـــاً عالمياً، وهو ما فضل بالضرورة ما بين رأس المال في القطاع الخاص المستثمر خارج الحدود وبين سيطرة الدولة الكاملة على القطاع المالي سياسيا أو تنظيميا وقانونيا. ولعل هذا هو ما حتم عليها تسهيل ودعم نشاطات مؤسساتها الوطنية في الداخل والخارج.

**ثانياً: أسباب انهيار نظام بريتون وودز**: لعبت تداعيات السياسات الدولية والاقتصادية للولايات المتحدة دورا مهما في إسقاط نظام بريتون وودز وتجلى ذلك فيما يلي:

-دخول أمريكا الحرب ضد فيتنام الشمالية عام 1968م التي رافقها برنامج الرئيس الأمريكي جونسون ضد التفرقة العنصرية وإعلانه الحرب على الفقر في بلاده.

-سوء الأوضاع الاقتصادية على الصعيدين المحلي والدولي؛ بسبب موقع الولايات المتحدة في الاقتصاد الدولي.

-تدهور قيمة الدولار آنذاك في ضوء انخفاض احتياطي الذهب لدى الولايات المتحدة بشكل كبير، قام خليفة جونسون الرئيس ريتشارد نيكسون في أغسطس 1971م.

-وقف التحويل بالسعر الثابت للدولار سواء بالنسبة للذهب أو للعملات الأجنبية وذلك في اغسطس 1971، بحيث يصبح سعره خاضعا للعرض والطلب في السوق.

بادرت الولايات المتحدة –نتيجة لأزمة الدولار هذه- إلى الدعوة لعقد اجتماعات دولية متعددة الأطراف لبحث انعكاساتها على التجارة الدولية، وهو ما تحقق فعلا عام 1973م في مؤتمر وجولة مفاوضات الجات في طوكيو وكانت السابعة آنذاك في سلسلة مفاوضات هذه المنظمة منذ عام 1947م.

وقد تم التخلي عن نظام بريتون وودز رسمياً مع نهاية عام 1973م حيث قامت الحرب العربية الإسرائيلية والحظر النفطي الذي صاحبها على أهمية توافر موارد الطاقة وأسعارها على الدول المصدرة والمستهلكة بحد سواء، وعلى مدى تأثر الدول كافة بالأزمات الاقتصادية المهمة على الساحة الدولية. فالولايات المتحدة مثلا (ومعظم حلفائها الغربيين كذلك) تأثرت اقتصاديا بانقطاع النفط؛ لأنها كانت تعتمد على الأسواق الخارجية، لتلبية نصف متطلباتها الاستهلاكية من المواد الخام عموماً، أما الاتحاد السوفيتي، الدولة الأعظم الأخرى، فقد كان يستورد هو الآخر ما لا يقل عن ربع حاجاة الغذائية من القمح والحبوب من أسواق العالم المختلفة.

## -2-

## مرحلة ما بعد بريتون وودز 1973 – 1991م

من أبرز مميزات هذه الفترة ما يلي:

1-تراجع الهيمنة الأمريكية شبه المطلقة على الاقتصاد الدولي الرأسمالي الطابع وتحوله إلى اقتصاد متعدد القطبية، رغم بقاء الهيمنة الأمريكية على المؤسسات التي وجدت في ظل هذا النظام.

2-ارتفاع أسعار الطاقة إثر الحظر البترولي عام 1973م سبب ثراء الدول المصدرة للنفط، ووفر أموالاً كثيرة بين يدي هذه الدول، انتهت كميات كبيرة منها لدى المصارف والمؤسسات المالية الخاصة في أوروبا وأمريكا الشمالية واليابان.

3-انخفاض معدلات النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة مقارنة بالدول النامية آنذاك.

4-زادت الأموال لدى المصارف والمؤسسات المالية وأخذت تبحث عن فرص استثمارية في الدول النامية الأخرى، وهو ما بدأ سهلا وانتشر ثم انتهى بخلق مشكلة المديونية التي ما تزال قائمة إلى الآن.

5-الازدهار الملحوظ لتكنولوجيا (ثورة) الاتصالات والمعلومات.

وقد رأى البعض أن هذا التغير والتحولات للاقتصاد والدول في هذه الفترة، أدى إلى زيادة ملحوظة في الطبيعة الاندماجية للاقتصاد العالمي، بحيث كان لثورة تكنولوجيا المعلومات ووسائل الاتصال أثرها في التوسع المضطرد في حجم التجارة الدولية الذي وصل عام 1993م – حسب بعض التقديرات – إلى 8 تريليونات دولار. فالزيادة الواضحة في هذا الحجم كانت بالضرورة لسياسات الاندماج المتمثلة في ازدياد سرعة انتقال التكنولوجيا عبر الحدود وإسهامها في تنامي حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

نضوج الأسواق العالمية الخاصة بالتمويل والعملات والأسهم والسندات والأوراق المالية.

ظهور العديد من المنتجات والمشتقات المالية الجديدة.

ودلت الطبيعة الاقتصادية لهذا الاندماج وغيرها من الأسباب على وجود شبكة من الاعتمادية المتبادلة بين الأسواق الوطنية والعالمية، حيث انعكس ذلك من خلال أمرين:

الأول: أن وقوع حدث في دولة ما أو سوق معينة قد يؤثر على نشاطات الأسواق في أماكن أخرى من العالم.

والثاني: هو وضوح تلاقي أسعار السلع والخدمات ورأس المال بين الأسواق الداخلية والخارجية للدول كافة.

6-ظهور الخدمات المالية التي تتعلق بالتجارة بما في ذلك النشاطات في ميادين المصارف والتأمين والنقل وخدمات الاستشارات التي يقدمها المختصون في الأعمال التجارية والمالية والقانون والهندسة والطب... إلخ. كما يضم بالضرورة أيضا العديد من المجالات الصناعية والثقافية والتاريخية واللغوية والفنية والدينية وغيرها، ومما يلفت الانتباه حقيقة أنه إذا كان نمو قطاع الخدمات وخصوصا في ميدان النشاطات المالية والمصرفية الدولية كان في طليعة ما جسدته الثورة الصناعية الثالثة، فقد شكل هذا القطاع المحور الأهم في تبريرات دعاة العولمة وأنصارها.

**-3-**

## الاقتصاد الدولي الرأسمالي 1991- 2000

### أولاً: أهم ما يميز هذه المرحلة:

1-تحلل النظم الاشتراكية وازدهار العديد من الدول كنمور آسيا وانتشار النظم الرأسمالية وأسواقها في معظم أنحاء العالم.

2-ظهور تكنولوجيات الاتصال ومعالجة وحفظ وبث البيانات والتي أدت إلى تصغير المسافات وزيادة حجم وتواتر انتقال الأفكار والأموال والمنتجات المالية والسلع والخدمات والبشر.

3-اتساع العمليات المالية العالمية كالتعامل المصرفي عبر الوسائل الالكترونية

4-تجاوز حجم التحركات الذاتية لرأس المال وكذلك المنتجات والخدمات المالية خلال هذه الفترة وتجاوز كثيرا من حجم مبادلات السلع التجارية عبر العالم وبمقدار تراوح ما بين 20 و 40 ضعفا لقيمة هذه المبادلات.

5-وصول مديونات الدول النامية إلى أرقام منخفضة، وانخفاض حجم النمو الاقتصادي حيث زادت الفجوة بين الدول النامية والدول المتقدمة إلى 1 – 60 ضعف.

6-سقوط الاتحاد السوفيتي والدول الشرقية.

7-ظهور دول النمور الأسيوية (اليابان – الصين) كدول اقتصادية قوية.

8-ظهور النظام العالمي الجديد متمثلاً في قبضة ثلاث أمريكا – أوروبا – اليابان - النمور الأسيوية – الصين.

**ثانياً: تصنيف العلاقات الاقتصادية الدولية:** لقد تم تصنيف العلاقات الاقتصادية الدولية طبقا لثلاث مستويات تشكل في مجملها واقع الاقتصاد الدولي ككل.

فالمستوى الأول من العلاقات هو بين الدول المتقدمة الغنية والصناعية، وهي الفئة المسيطرة والأهم على الساحة الدولية.

أما المستوى الثاني من هذه العلاقات، فبين دول الشمال الغنية ودول الجنوب الفقيرة.

أما دول الشمال وهي الدول الغنية والمتقدمة، فقد أصبحت تتكون من ثلاث مجموعات رئيسة تتنافس فيما بينها هي دول الاتحاد الأوروبي (الذي وصل عدد أعضائه إلى 25 عضوا في شهر إبريل من عام 2004م)، اليابان، ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية المكونة من: الولايات المتحدة، كندا، والمكسيك، وتتبع هذه الدول النظام الرأسمالي وتؤمن بالتجارة الحرة ورفع القيود على التجارة ورأس المال كما تتنافس فيما بينها في كثير من القطاعات.

أما دول الجنوب فهي الدول النامية التي سعت وتسعى لتطوير نفسها وتحاول الحصول على شروط تجارية ومالية أفضل من الدول الغنية سواء على أسس ثنائية أو عبر المنظمات والمؤسسات الدولية، وتضم تشكيلة هذه الدول دولا غنية كالدول ذات الموارد الطبيعية المهمة، وبالطبع الدول المنتجة للبترول، أو دولا ذات قدرة تكنولوجية تنافس الدول الغنية وتتفوق عليها في بعض المجالات كالدول الصناعية الجديدة في أمريكا الجنوبية أو في آسيا ومنها كوريا الجنوبية التي أصبحت مثلا إحدى أكبر دول العالم في تصنيع أجهزة وشرائح الحاسبات الآلية.

ويضم عالم الجنوب كذلك الفئة الأدنى في السلم الاقتصادي، وهي بالطبع للدول الأفقر في العالم وما أكثرها.

أما المستوى الثالث من العلاقات الاقتصادية الدولية فهو العلاقات ما بين دول الجنوب نفسها، وهي مقارنة بالفئة الأولى من العلاقات ضئيلة من حيث الحجم والعائد، رغم أن التنافس قد بدأ فيما بينها على اجتذاب رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية خصوصا منذ منتصف الثمانينيات من القرن العشرين.

لابد أن نوضح أن الاقتصاد العالمي قد شهد في التسعينيات استقراراً رغم بعض الهزات التي أصابته منذ منتصف ذلك العقد.

وظهرت العولمة والنظام العالمي الجديد الذى قوى وتضخم بعد تولي الرئيس كلينتون رئاسة أمريكا 1992 حيث أعلن بوضوح بأن أهم تحدي له هو

تأكيد هيمنة أمريكا على الاقتصاد العالمي. وقد أضرت هذه السياسة – فيما بعد – ببعض الدول الأفضل حالا في العالم الثالث، سواء الملقبة بالنمور الاقتصادية أو تلك الدول الصناعية الحديثة.

من ناحية أخرى، وفي ظل التداعيات السياسية والاجتماعية للفوارق الاقتصادية المتزايدة بين الدول النامية وتلك المتقدمة اشتد الجدل حول الكثير من أمور الاقتصاد والتجارة الدولية خصوصاً بعد أن دخلت معظم دول الاتحاد السوفيتي السابق منذ عام 1992م في فعاليات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ووصول حجم التجارة الدولية عام 1993م إلى حوالي 8 تريليونات دولار.

وفيما اتضح هذا الجدل المتواصل في جولات مفاوضات الأوروغواي التي بدأت منذ عام 1986م فإن الدول النامية لم تنجح في حسم معظم قضاياها الموضوعة على أجندة هذه المفاوضات. وبدلا من ذلك كان لاهتمامات الدول الصناعية المتقدمة الأسبقية في البحث والتقرير سواء تعلق الأمر بتحرير السوق أو التجارة والزراعة أو الخدمات وحقوق الملكية الفكرية. إن التوسع في أهمية وحجم الاتجار في قطاع الخدمات والضغوط لفتح الأسواق –وهو ما كانت الدول النامية ترفض وضعه في جولات مفاوضات التجارة الدولية – قد دلل على عدة أمور منها:

1-أن تزايد الاتجار في منتجات هذا القطاع كان بسبب انتشار وتنوع التكنولوجيات الجديدة.

2-نشوء نظام مالي عالمي مترابط نتيجة توسع العمليات المصرفية والمالية باستخدام الوسائل الالكترونية

3-ازدياد تعقيد وتخصص السلع المصنعة.

4-وتنامي العلاقة ما بين هذا النوع من التجارة وأسواق رأس المال العالمية.

أما بالنسبة لأنصار العولمة، فقط رأوا أنها ولدت ضغوطاً على جميع الدول كي تغير سياساتها ومؤسساتها نظرا للحاجة إلى تحرير السياسات الاقتصادية والخصخصة وإزالة القيود على تحرك رؤوس الأموال، وفتح الأسواق المالية أمام الاستثمارات الأجنبية، ولقد أعطت وسائل العولمة قوة تأثير متزايدة لمن يملك رأس المال سواء كان مؤسسات خاصة كالشركات المتعددة الجنسية أو المؤسسات المالية الدولية، لأنه أصبح بمقدورها الطلب من الدولة إجراء تغييرات في سياساتها الاقتصادية الدولية (بل وماقبتها أحياناً) خصوصاً إذا كانت دولة نامية أو فقيرة على وجه التحديد.

من ناحية أخرى، وبسبب هيمنة الاعتبارات الاقتصادية ولدت في الفترة بين عامي 1990 – 1995م العديد من الترتيبات الإقليمية الدولية، تمثلت في عقد اتفاقات على إقامة مؤسسات ومناطق تجارة حرة، أو منظمات اقتصادية تشجع على الاستثمار والتبادل التجاري وإزالة العوائق التي تقف في وجه تطور ونمو القطاعات الاقتصادية بين أعضائها.

وعلى الرغم من استفادة الولايات المتحدة من فتح الأسواق (العولمة) وحرية التجارة وانتقال رؤوس الأموال، وانعكاس ذلك في ازدهارها ووجود فائض كبير في ميزان مدفوعاتها، فقد دللت الأزمة على أن عقيدة الانفتاح والحرية في انتقال رؤوس الأموال، وترك الأمور لعوامل السوق وحدها لتقرير الكثير من الأمور الاقتصادية، قد لا يكون في صالح الاقتصادات الرأسمالية دوماً وبالذات الصغيرة أو في مصلحة إيجاد الفرص المتكافئة للتنافس أو النجاح الاقتصادي. كذلك، كان من الملفت للنظر أيضاً، أنه لا الولايات المتحدة أو المؤسسات المالية والاقتصادية الدولية كانت تتوقع سرعة أو شدة هذه الأزمات، بل إن أمريكا وصندوق النقد الدولي انتقدا في بادئ الأمر هذه الأزمات، التي كانت تعود في

نظرهما إلى كون مؤسسات تلك الدولي عفنة، وحكوماتها فاسدة، والبلاد بحاجة للعديد من الإصلاحات.

وقد أشارت هذه التقارير إلى أنه بحلول نهاية التسعينيات فإن دول العالم الثالث وباستثناء فئة قليلة جداً لم تستفد من العولمة، بصرف النظر عن السوق المفتوحة وتوافر التكنولوجيا، وأن دخل الفرد في الكثير منها قد تراجع فيما تضاءلت فرص العمل، و لم يفد دمج بعض الأسواق المحلية في الأسواق العالمية إلا العمالة الماهرة والطبقات المتعلمة والفئات العليا من العاملين في المؤسسات التجارية... إلخ. ولعل الأهم في كل ذلك هو أن الهوة بين الدول الغنية والفقيرة زاد –إلى حد كبير– وبالمقارنة بين هذه الدول فإن خمس سكان العالم ممن يعيشون في الدول الغنية يتمتعون بنسبة 86% من مجموع الدخل العالمي، فيما يحصل الخمس الأفقر على نسبة 1 % فقط منه.

وفيما يمتلك الخمس الغني ما نسبته 82 % من سوق التصدير العالمي؛ فإن حصة الخمس الأفقر هي 1 % فقط. كذلك، بينما تبلغ حصة الخمس الأغنى من الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة 68 %، فإن حصة الخمس الأفقر تبلغ 1%. وفيما تبلغ حصة الخمس الأغنى من الخطوط الهاتفية في العالم ما نسبته 74%، فإن حصة الخمس الأفقر ما نسبته 1.5 % فقط.

وحين دخل العالم الألفية الثالثة، وفي تقرير لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي خصص لبحث كيفية وضع التكنولوجيا الجديدة – وهي عماد العولمة – في التنمية البشرية، أشار التقرير إلى الطموحات، وكذلك إلى الأرقام التي تعكس حال العالم الثالث.

-4-

## مرحلة الألفية الثالثة

تتميز هذه المرحلة بظهور الاتحاد الأوربي والصين فلم يعد النظام الدولي دولة القطب الواحد المهيمن على اقتصاد العالم، بل كان سياسة الاندماج الاقتصادي التي اتبعتها دول أوربا الغربية بتشكل الاتحاد الأوروبي وإزالة جميع الحواجز بين الدول الأوربية وتوحيد العملة الأوروبية ودولة الاتحاد المسماه باليورو أثره الكبير في النظام الاقتصادي الدولي بل والأكثر من ذلك ظهور الصين كقوة اقتصادية كبيرة وكذلك تعافي الاتحاد السوفيتي مرة أخرى وظهوره كقوة عظمى له أثر كبير على الاقتصاد الدولي.

## الفصل الثاني
## نمو التجارة في السلع الدولية
## -1-
## تطور واتجاهات التجارة الدولية

من أهم نتائج الثورة الصناعية في القرن الثامن عشر.

1-ظهور الإنتاج الكبير وخفض تكلفة الإنتاج.

2-تحقق فائض من السلع لدى بعض الدول الأوربية.

3-تطورت وسائل المواصلات مما أدى إلى ازدهار التجارة الدولية في القرن التاسع عشر الذي سادت فيه مبادئ حرية التجارة.

4-حرية انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، بصورة لم يسبق لها مثيل قبل.

وفي فترة ما بين الحربين العالميتين انخفضت التجارة الدولية لدرجة كبيرة وانتشر الكساد العالمي الكبير في الثلاثينيات تعبيرا عن تفجر أزمات في النظام الاقتصادي العالمي، وبعد الحرب العالمية الثانية بدأت مرحلة جديدة انتعشت فيها التجارة الدولية، وارتفع حجم التجارة الدولية في فترة الستينيات والسبعينيات لدرجة كبيرة.

ويلاحظ منذ بداية الستينيات أن العلاقات الاقتصادية الدولية قد تميزت بسمات جديدة تختلف عن الفترة التي سبقتها نذكر منها:

1-اكتمال مرحلة إعادة البناء والتعمير بعد الحرب العالمية الثانية.

2-انتقال علاقات القوى الدولية إلى صورة أخرى من التوازن في ظل الحرب الباردة بين المعسكرين الرأسمالي والاشتراكي.

3-ظهور أشكال جديدة من الاستقلال والتبعية في العلاقات بين الدول.

4- مرحلة إعادة البناء والتعمير تنطبق فقط على الدول الصناعية الغربية.

5-اتساع التجارة الدولية وتعميق وتركز العلاقات الاقتصادية الدولية وتطورها بشكل مطرد.

6-ازدهار عوامل الإنتاج القومي في البلاد الصناعية بالمقارنة بحالتها قبل الحرب.

7-اتجاه السياسة الخارجية للدول الصناعية الغربية نحو التوسع بكل الوسائل مما أدى إلى تفاقم الأزمات الاقتصادية والسياسية.

**-2-**

## مشكلات العلاقات الاقتصادية الدولية

تميزت العلاقات الاقتصادية الدولية بعد الحرب العالمية الثانية بظهور ثلاث مشكلات رئيسية، وهي:

1-إنتهاء الاستعمار القديم وقيام دول مستقلة سياسيا في العالم الثالث الذي يعاني من مظاهر التخلف الاقتصادي.

2-انقسام الاقتصاد العالمي إلى نظام اقتصادي رأسمالي ونظام اقتصادي اشتراكي، ومن ثم خفف الصراعات الأيدولوجية وبرزت المصلحة الاقتصادية.

3-تفكك الاتحاد السوفيتي ودول الكتلة الاشتراكية في بداية التسعينيات، بعد انتهاء الحرب الباردة التي طغت على العلاقات الدولية بعد الحرب العالمية الثانية.

4-قيام نظام عالمي جديد، وإن لم تتبلور ملامحه بعد، قد تكون فيه الولايات المتحدة قطبه الوحيد وقد يشاركها عاجلاً أو آجلاً أوروبا الموحدة واليابان والصين.

5-ظهور تجارب وطموحات للتكامل الاقتصادي بدرجات مختلفة وبأشكال متنوعة، والتي أدت إلى إزالة بعض التناقضات القائمة من ناحية ولكنها أدت إلى ظهور تناقضات جديدة من ناحية أخرى.

إتسم نمو التجارة الدولية منذ النصف الثاني من الثمانيات بالإنتعاش النسبي على عكس الفترة السابقة لها، إلا أنه من الملاحظ استمرار تركز التجارة الدولية فيما بين الدول الصناعية وبعضها البعض، كما احتلت الصادرات الصناعية المرتبة الأولى من حيث معدل النمو في الحجم، بينما إحتلت الصادرات التعدينية المرتبة الأولى من حيث معدل النمو في القيمة.

## -3-

## نمو التجارة الدولية والعوامل المؤثرة فيه

أدت السياسات المالية النقدية المتشددة التي اتبعتها الدول الصناعية وبعض الدول النامية في أواخر السبعينيات لمواجهة الأوضاع الاقتصادية السائدة آنذاك والتي تمثلت في إرتفاع معدلات التضخم المقترنة بالركود، إلى هبوط معدلات النمو الاقتصادي وما تبعه من تراجع في نمو التجارة الدولية في ظل إتجاهات حمائية متزايدة سارت عليها الدول الصناعية.

إلا أن النصف الثاني من الثمانينات اتسم بالإنتعاش بعد أن سجل النمو في التجارة الدولية أدنى معدل له (2.6%) في عام 1985، ثم أخذ معدل النمو في الإرتفاع حتى بلغ أعلى مستوى له (9.1%) في عام 1988، وقد جاء ذلك انعكاساً للنمو المتزايد في الإنتاج العالمي الذي بلغ معدله 4.5% خلال عام 1988 وشاركت فيه الدول النامية خاصة تلك الدول حديثة التصنيع، ثم بدأ معدل نمو الناتج في التراجع في عام 1989، سواء بالنسبة للدول الصناعية أو الدولة النامية، وحدث تحول في بداية التسعينات ليصبح معدل النمو بالسالب في العديد من المناطق، حيث بلغ في الدول الصناعية الرئيسية 2.5% عام 1990 وفي الدول النامية بأوربا 2.9% وفي دول الشرق الأوسط 1.5%، وفي دول أمريكا اللاتينية 1% وهو الأمر الذي صاحب الآثار السلبية لحرب الخليج وكذا التحولات السياسية والإقتصادية في دول وسط وشرق أوروبا، مع الركود

الإقتصادي الملحوظ في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة، وقد أسفر ذلك عن تراجع في معدل نمو في التجارة الدولية ليقتصر على 3.9% عام 1990.

ومن العوامل التي ساعدت على تحقيق الإنتعاش في التجارة الدولية منذ النصف الثاني من الثمانينيات ما يلي:

1-إتجاه الأسعار العالمية للسلع خاصة السلع المصنعة والبترول نحو الإرتفاع مما شجع على زيادة الإنتاج للتصدير، إذ ارتفعت قيمة الوحدة من السلع المصنعة بنسبة 8% عام 1990 بعد تراجع نسبته 3% عام 1984 كذلك ارتفعت قيمة الوحدة من السلع التعدينية بنسبة 17% عام 1990 مقابل 5% عام 1984.

2-الإستخدام الواسع من جانب العديد من دول العالم المتقدم والنامي على حد سواء للترتيبات المتعلقة بنظام التجارة المتقابلة (المقايضة، الصفقات المتكافئة، وصفقات إعادة الشراء ونظام الأوفست في إتفاقات المقايضة) لدفع الصادرات وللتغلب على مشكلة ندرة النقد الأجنبي.

3-قيام العديد من الدول النامية بالأخذ ببرامج إصلاح إقتصادي وتعديل هيكلي تتضمن بين أهدافها الرئيسية تحرير التجارة الخارجية لهذه الدول مثل المكسيك وأورجواي وغانا.

ولابد لنا أن نوضح بأن الصادرات من السلع المصنعة قد اسهمت بدور كبير في تنشيط التجارة الدولية كما سبقت الإشارة حيث احتلت المرتبة الأولى من 4% عام 1986 إلى 8% عام 1989، وجاءت الصادرات التعدينية في المرتبة الثانية إذ بلغ نمو حجمها نسبة 4.5% عام 1989 مقابل 9% عام 1986.

وجاءت الصادرات الزراعية في المرتبة الثالثة حيث ارتفع معدل نمو حجمها من 1.5% عام 1986 إلى 4% عام 1989، ويلاحظ ضآلة نسبة

الصادرات الزراعية إلى إجمالي صادرات الدول الصناعية حيث تبلغ النسبة في الولايات المتحدة 13.2% وفي اليابان 0.4% وفي دول منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية نحو 8%.

وفيما يتعلق بمعدل التبادل التجاري، فقد اتجهت لغير صالح الدول الصناعية حيث وصلت نسبة التبادل 0.5% عام 1990 مقابل 9% عام 1986. وعلى العكس من ذلك بالنسبة للدول النامية المصدرة للبترول، فقد بلغت 11% عام 1990 مقابل 46.5% عام 1986، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى تأثير إرتفاع أسعار البترول على كلتا المجموعتين، أما الدول النامية غير المصدرة للبترول فقد كانت شروط التبادل التجاري في غير صالحها حيث سجلت نسبة التبادل 2.9% عام 1990 مقابل 1% عام 1986.

**-4-**

**السياسات التجارية لأهم المراكز التجارية**

ليس هناك من شك في أن السياسات التجارية التي تتبعها الدول الصناعية المتقدمة لها الأثر الأكبر على حركة التجارة بحكم أنها تستحوذ على نصيب هام في كل من الصادرات والواردات بما يجعلها – من حيث الواقع – السوق الرئيسي للبائع والمشتري في آن واحد.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان والصين وتركيا تعد حاليا أهم المراكز التجارية في العالم، حيث مثل صادرات هذه الدول الثالثي حوالي 15% من صادرات الدول الصناعية وحوالي 60% من صادرات العالم أما وارداتها فتمثل 44.8% من واردات الدول الصناعية وحوالي 32.5% من واردات العالم.

وإذا كانت الدول النامية تبدو بالتبعية محدودة التأثير، إلا أنه ليس بالإمكان إغفال الدور المتنامي الذي تقوم بها الدول النامية حديثة التصنيع والتي تقع جميعها

في منطقة شرقي آسيا وتركيا، حيث أخذت هذه الـدول باسـتراتيجية التنميـة الاقتصادية المعتمدة على التصدير وفتح الأبواب أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتلعب دورها في هذا المجال، وهو الأمر الذي صاحبه تقدم تقني على مستوى رفيع، وقد بلغ إسهام هذه الدول هونج كونج، وتايوان، وسنغافورة، وكوريا الجنوبيـة) في تجارة الدول النامية نحو 30% ونحو 7.7% من التجارة الدولية للعالم في عام 1990.

وبالرغم من أن الدول النامية الأخرى لاتزال تشارك بقـدر ضـئيل في التجارة الدولية، إلا أن ذلك لا يغفل أهميتها كمصدر للمواد الأولية الطاقة وهمـا عماد الصناعة والمصدر الأول للنمو في التجارة الدولية، وتأتي ضآلة المساهمة من أن أسعار تلك المواد منخفضة للغاية بالمقارنة بالسلع النهائية التي تـصدرها الـدول الصناعية، هذا ناهيك عن التقلبات الشديدة في الطلب العالمي على تلك المنتجات ومن ثم إنعكسا ذلك على الدخل القومي لتلك الدول.

ونلقي الضوء فيما يلي على السياسات التجارية لكل من الدول الصناعية والدول النامية:

**1-الدول الصناعية**: رغم المكانة الهامة التي تتبوأها الدول الـصناعية في مجال الإنتاج والتجارة وقيام النشاط الاقتصادي فيها على أساس آليات السوق، إلا أنها ما زالت تأخذ بإجراءات ذات طبيعة حمائية فيما يتعلق بسياساتها التجاريـة، وذلك رغم الجهود التي بذلت في نطاق دورة أوروجواي منـذ عـام 1986 في محاولة لخفض القيود الحمائية وتقوية النظام التجاري متعدد الأطراف، وهو مـا لم يسفر إلا عن نجاح محدود، ويعد الدعم الزراعي الذي تأخذ بـه دول الجماعـة الأوروبية من القضايا الرئيسية التي يشتد حولها الجدل خاصة مع الولايات المتحدة الأمريكية، وقد أدى هذا النمو من الدعم إلى زيادة الفائض الزراعي وخفض أسعار

المواد الأولية في الأسواق الدولية الأمر الذي انعكس في ضعف إمكانيات التصدير بالنسبة للمنتجين الأكفاء من خارج الدول المانحة للدعم.

ويلاحظ بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية، أنه على الرغم من الجهود التي تبذلها من أجل حرية التجارة في العالم إلا أن سياستها التجارية تتسم في بعض جوانبها بالقيود الكمية في الوقت الذي تنادى فيها بإلغائها وضرورة اعتماد السياسة التجارية لدول العالم على التعريفة الجمركية وحدها، ففي جانب الواردات تضع الولايات المتحدة حصصاً لاستيراد بعض السلع مثل القطن والسكر والفول السوداني ومنتجات الألبان، هذا إلى جانب أن القانون التجاري يتيح صلاحيات لرئيس الجمهورية تخوله فرض حصص للاستيراد بالنسبة لبعض السلع في ظروف معينة.

وبالنسبة لألمانيا، فإن سياستها التجارية تمس السياسة التجارية للجماعة الأوروبية باعتبارها أقوى الدول الهامة الأعضاء بالجماعة، ومن أبرز سمات السياسة التجارية لألمانيا ودول الجماعة هو الدعم الذي تقدمه للمنتجات الزراعية، والذي يعد محل نزاع رئيسي بين دول الإتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، وهناك قائمة للواردات يتم التعامل معها وفقاً لإجراءات محدودة، كما السلع –مثل المنسوجات– ينظم وفقاً لاتفاقيات بين الإتحادات الأوروبية والدول الموردة وتأخذ هذه الدول بحصص الاستيراد لبعض المنتجات مثل الفحم والحديد والصلب والبتروكيماويات، أما الصادرات فتتمتع بحرية كاملة باستثناء بعض السلع الاستراتيجية التي يخضع تصديرها لنظام التراخيص.

وفيما يخص اليابان والصين، فقد قامت سياساتها التجارية إلى مدى طويل على تشجيع الصادرات بكافة السبل، وغزو أكبر عدد من الأسواق، وعدم الارتباط بسوق واحدة، وإن كان يلاحظ أن نحو 58.6% من تجارة اليابان يتجه إلى الدول الصناعية والنسبة الباقية تتجه إلى الدول النامية، على أنه على ضوء

الانتقادات التي توجه لليابان – خاصة من جانب الولايات المتحدة الأمريكيـــة – على اعتبار أن لديها فائض تجاري كبير مع الدول الصناعية حيث بلغ في عام 90 نحو 50.6 مليار دولار منه 38 مليار دولار فائض مع الولايات المتحدة وحدها، فقد بدأت اليابان في زيادة نفقات الرفاهية لتخفيض هذا الفائض كما تم وضع قيود اختيارية مقترنة برفع الحد الأدنى لأسعار الصادرات لخفض حجم الصادرات خاصة بالنسبة للمنسوجات والسيارات ومكونات صناعة الآلات إلى الولايات المتحـــدة الأمريكية، أما فيما يتعلق بالواردات، فتتمتع الآن بقدر كبير من الحريـــة قامـــت اليابان في عام 1990 بإلغاء حصص الواردات على العديد من المنتجات الغذائيـــة مثل الفاكهة واللحوم، كما قامت بإلغاء التعريفة الجمركية على نحو 1000 سلعة صناعية وتخفيها على 4 سلع أخرى صناعية.

ويمكن القول أن اليابان تعد من أقل الدول الصناعية إتباعـــاً للـــسياسات الحمائية خاصة وأن معظم القيود الحمائية على الصادرات قد فرضت نتيجة ضغوط دولية، إلا أنها من أكثر الدول التي تتبع سياسة الإغراق إلا أن الصين من أكثر دول العالم استخدام الحماية الجمركية.

**2–الدول النامية:** انتشرت القيود الحمائية على السياسات التجاريـــة في عديد من الدول النامية حتى منتصف الثمانينات، باستثناء الدول حديثة التـــصنيع وبعض دول أمريكا اللاتينية التي الغت القيود الكمية خلال السبعينات، وخـــلال الثمانينات شرع عدد كبير من الدول النامية في تنفيذ برامج إصـــلاح اقتـــصادي تضمنت إيلاء أهمية كبيرة لتحرير قطاع التجارة الخارجية مع ما يستتبعه ذلك من إنهاء النظم والترتيبات المؤدية إلى إنحراف التجارة الخارجية عن مساراتها الطبيعيـــة بعيداً عن نطاق المنافسة في السوق الدولية ومتطلباتها، الأمر الذي أسرع –علـــى سبيل المثال– بإنهاء اتفاقات وترتيبات الدفع الثنائية ومن ثم انحسارها عن مجـــالات التطبيق، كما ألغى في مناطق عديدة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، والذي كان

يتم في إطار تخطيط مركزي يشمل كافة جوانب النشاط الاقتصادي وفي ظل قيود نوعية وكمية مختلفة، وتضاعف هذا الاتجاه نحو التحرر مع نهاية عقد الثمانينات والتحولات الاقتصادية التي شهدتها دول وسط وشرق أوروبا.

ويلاحظ أن دول أمريكا اللاتينية اتجهت بحماس نحو تحرير أنظمة تجارتها الخارجية، وهو ما يعزى إلى الرغبة في وضع الصناعات المحلية في هذه الدول أمام المنافسة الدولية في وقت مبكر مما يساعد على المضي قدماً في تحقيق المستوى المناسب من الكفاءة لهذه الصناعات، كما قام العديد من هذه الدول مع نهاية عقد الثمانينات بتخفيف هيكل التعريفة الجمركية وإزالة القيود الكمية على التجارة.

أما في أفريقيا فما زالت عملية تحرير التجارة الخارجية تتسم البطء النسبي، إذ ظلت مستويات الحماية لدى العديد من الدول الأفريقية مرتفعة، وإن كان النصف الثاني من عقد الثمانينات قد شهد اتساع نطاق التحرير كما حدث في كوت دي فوار وجامبيا وغانا وكينيا ومالاوي وزائير، حيث أزيلت القيود الكمية وألغيت عمليات تخصيص النقد الأجنبي، واستمرت دول منطقة الفرنك الفرنسي في تطبيق نظم تجارة ومدفوعات متحررة نسبياً من القيود، رغم أن التعريفات الحمائية ظلت مرتفعة نسبياً في أغلب هذه الدول.

هذا وبالنسبة للبلاد الأسيوية حديثة التصنيع مثل كوريا الجنوبية وهونج كونج وتايوان وسنغافورة وماليزيا، فقد شهدت هذه الدولة حركة تنمية سريعة بها منذ السبعينيات ارتبطت بدفع عمليات التصنيع من أجل التصدير، مع الاعتماد الكبير على الاستثمارات الخاصة، وذلك في ظل اتجاه متزايد لتحويل بعض المشروعات التابعة للقطاع العام إلى القطاع الخاص، وكذلك تحرير التجارة وإصلاح النظام المالي والضريبي، في الوقت الذي سجلت فيه معدلات التضخم في هذه الدول مستويات منخفضة نسبياً.

وفي السنوات الأخيرة من عقد الثمانينات تمكنت كل من كوريا وتايوان من إزالة كل القيود الكمية تقريباً على المواد الأولية وشرعت في برامج إصلاح تدريجي تضمنت تخفيض التعريفات الجمركية.

وتتسم السياسة التجارية لهذه الدول بصفة عامة بالتحرير الكامل للصادرات، أما الواردات فتغلب عليها الحرية بالنسبة لاستيراد المواد الأولية، ورغم التحرير ما زالت كوريا تعتبر أكثر الدول حديثة التصنيع تقييداً للاستيراد حيث تلجأ بكثافة لتراخيص الاستيراد مع تمتع بعض السلع بإمكانية الحصول على موافقة تلقائية، وتعد سنغافورة أقل هذه الدول تكثيفاً للحماية حيث يبلغ معدل التعريفة الجمركية على وارداتها حوالي 5% بينما تفرض تعريفة مرتفعة على البترول والدخان وموتورات السيارات.

ويمكن القول أن الصيغة التي لجأت إليها هذه الدول والتي جمعت بين إطلاق الصادرات وتشجيع الاستثمارات الأجنبية في إطار من الحرية الاقتصادية قد ساهم بشكل فعال في دفع التنمية الاقتصادية بهذه الدول وأن ظل الإنتاج المحلي يتمتع بنوع من الحماية.

## الفصل الثالث

## حركة رؤوس الأموال وأهمية انتقالها

قبل أن نتحدث عن التفرقة بين الانتقال الدولي للسلع ولرأس المال يجدر بنا توضيح الاختلاف بين مفهوم رأس المال في العلاقات الاقتصادية الدولية عن مفهوم رأس المال في الاقتصاد القومي.

### -1-

### الفرق بين رأس المال في الاقتصاد القومي

### من مفهوم رأس المال في العلاقات الاقتصادية الدولية

-مفهوم رأس المال في الاقتصاد القومي: فعندما نناقش نظرية الإنتاج أو نظرية التوزيع أو غير هذه النظريات مما وضع للاقتصاد الداخلي نقصد برأس المال مجموعة الأموال غير المباشرة التي تستخدم في إنتاج السلع والخدمات، فرأس المال مثلا إما أن يكون المباني والعدد والآلات والمواد الأولية والمخزون من البضائع.... إلى غير ذلك مما يسهم في إنتاج السلع والخدمات، وإما أن يكون القوة الشرائية النقدية التي لم تخصص للحصول على سلع الاستهلاك إنما للحصول على السلع الاستثمارية مثل الآلات التي تستخدم في إنتاج السلع الاستهلاكية.

-مفهوم رأس المال في العلاقات الاقتصادية الدولية: إن إنتقال رأس المال له مفهوما آخر. فالآلات والأدوات وغير ذلك من صندوق رأس المال في الاقتصاد الداخلي إذا ما انتقلت من دولة لأخرى لا تعتبر انتقالا لرأس المال، إنما انتقال لسلع مثلها تماما مثل انتقال سلع الاستهلاك الجاري كالقمح والسكر والفواكه.

أما انتقال رأس المال من دولة إلى أخرى فهو يعني انتقال لقوة شرائية من دولة لأخرى، ويقترن هذا الانتقال بفكرة التوظيف أو الإقراض أو الاستثمار، وتتمثل المبادلة في العملات على الدول المختلفة تعطي حاملها قوة شرائية في الدولة التي أصدرها ويتم مبادلتها في سوق رأس المال الدولي.

الفرق بين الانتقال الدولي للسلع والخدمات عن انتقال رأس المال، وتتلخص أوجه الاختلاف فيما يلي:

1-أن انتقال السلع والخدمات اصطلاح "المعاملات الجارية" لما تتميز به من التكرار والدورية.

2-تتطلب تسوية سريعة بين كل من الدائن والمدين.

أما عمليات انتقال رأس المال فتفتقر إلى هاتين الصفتين الرئيسيتين. فهي عمليات لا تتوفر لها صفتي التكرار والدورية، كما أن تسويتها لا تكون فورية.

ويلاحظ أنه توجد فروق في الدرجة في عمليات الانتقال الدولي لرأس المال. فالى جانب التحويلات الرأسمالية طويلة الأجل توجد تحويلات رأسمالية متوسطة الأجل وأخرى قصيرة الأجل تتم تسويتها في نفس العام كما أنه من الممكن أن يكون انتقال رأس المال بصفة متكررة كما هو الحال في عمليات المضاربة التي يقصد منها الاستفادة من الفروق الوقتية في سعر الصرف.

ويترتب على التحويلات الرأسمالية التزاما على الدولة المدينة بإجراء تحويلات في الاتجاه العكسي، وهذا الالتزام يكون عادة من نوعين:

**الأول**: هو تحويل الفوائد أو الأرباح التي أنتجها رأس المال إلى دولة الدائن في فترات دورية.

**والثاني**: إعادة تحويل رأس المال عند حلول أجله، أي في ميعاد الاستحقاق أو عند حل الشركة أو تصفيتها.

ولا يجب أن يفهم أن الانتقال الدولي لرأس المال يعني انتقال مادي للذهب بين الدول المختلفة، فهذه الصورة لا تحدث في الوقت الحاضر. ويمكن القول أنها تمت في الماضي في ظل حينما كان رصيد المعاملات بين الدول يسوى بانتقال الذهب من الدولة المدينة إلى الدولة الدائنة.

أما الآن فإن رصيد المعاملات بين الدول المختلفة إنما يسوى عن طريق تبادل عملات تمثل ديونا على الدولة المدينة قبل الدول الدائنة، وقد يسوى فقط عن طريق تغيير في أرصدة كل من الدولتين لدى الدولة الأخرى، كأن يزداد أو ينقص الرصيد الدائن للدولة طرف الدولة المدينة طبقا لما ترتب على المعاملات من زيادة المديونية أو نقصها.

وبهذا الشكل يتم انتقال رأس المال في صورة انتقال عملات بين الدول. فإذا أراد شخص أن يوظف أمواله أو يقرضها أو يستثمرها في الخارج فإن العملية التي تتم هي شراءه عملات من الدولة التي يريد توظيف أمواله فيها أو إقراضها أو استثمارها بها. وتتم عملية شراء هذه العملات بواسطة البنوك مقابل تقديم النقود الوطنية.

وتوجد هذه العملات لدى البنوك نتيجة للعمليات الجارية، أي نتيجة لانتقال السلع والخدمات، فإذا كانت الدولة التي يراد الاستثمار بها سبق أن استوردت سلعا وخدمات من الدولة التي ينتمي إليها هذا الشخص بأكثر مما صدرت إليها، فإن رصيد هذه العمليات يكون ممثلا في صكوك لدى بنوك الدولة الأولى.

وهذه العملات تمثل قوة شرائية داخل الدولة المدينة، تباع إلى الشخص الذي يرغب في تحويل أمواله. أي أن هذا الشخص يدفع عملته الوطنية في مقابل صكوك تمثل عملة الدولة الأخرى التي يريد تحويل أمواله إليها.

وتوافر العملات على الدولة التي يراد انتقال رأس المال إليها أمر ضروري لإتمام العملية، وإذا حدث ولم تتوافر هذه العملات فإن تحويل رأس المال لا يمكن أن يحدث إلا إذا وجد شخص أو هيئة في الدولة الأخرى تريد الاستدانة من الدولة الأولى بغرض استيراد سلع أو خدمات منها. أي أن العملات لا تنشأ إلا بقصد

إتمام عمليات تبادل السلع والخدمات دون أن يشترط أن يكون إصدارها لاحقا للعمليات التجارية.

وبالمثل حالة الشركة الكبرى التي تريد إنشاء فروع لها في الخارج، فلا تصبح الدولة التابعة لها دائنة للدولة الأخرى إلا بعد نقلها للمستلزمات من العدد والمهمات والسلع اللازمة لأعمالها في الخارج أو بعد شراءها عملات تمثل قوة شرائية في الدولة التي تريد إنشاء الفرع بها. وهكذا فإنه في هذه الحالة أيضا لا يتم انتقال رأس المال إلا في صورة انتقال السلع والخدمات.

**-2-**

**انتقال رأس المال بقصد المضاربة**

وبالإضافة إلى عمليات انتقال رأس المال السابقة التي تتم بغرض التوظيف أو الإقراض أو الاستثمار، فإن هناك عمليات أخرى لانتقال رأس المال بغرض المضاربة فقط.

وشراء العملات الأجنبية أو بيعها، إذا ما تم بقصد المضاربة يعني انتقال لرأس المال، ولهذا الانتقال آثار هامة على تثبيت سعر الصرف وتحقيق الموازنة بين الطلب على العملات الأجنبية وعرضها، ويلاحظ أن انتقال رأس المال في هذه الحالة إنما يتم أيضا نتيجة لتبادل السلع والخدمات بين الدول المختلفة، حيث أن سبب زيادة عرض العملات الأجنبية هو استيراد البلد المقومة عليه هذه الصكوك لسلع وخدمات بقيمة أكبر من تصديره لها.

ويحدث العكس عند سداد القروض وعند إجراء العمليات العكسية للموازنة. فيجب على البلد الذي يريد أن يسدد قروضه الدولية أن يزيد من صادراته حتى تفوق وارداته بمقدار ما يريد سداده، وكذلك يجب أن يزداد الطلب على العملات المقومة عملات أجنبية (نتيجة لزيادة الاستيراد منها) حتى يبيع

المضاربون ما لديهم من صكوك اشتروها بقصد المضاربة. وإذا لم يكن ذلك متوقعا منذ البداية، فإن المضاربين لن يقوموا بعمليات شراء هذه العملات.

والخلاصة نجد لا يقصد بانتقال رأس المال من بلد إلى آخر أن تتم عملية نقل مادية للذهب أو لأوراق النقد، بل يقصد من ذلك انتقال للحقوق والديون فيما بين البلدين، فالبلد المصدر لرأس المال يمنح البلد المستورد قوة شرائية. ويتم ذلك عمليا بأن تقيد مبالغ في حسابات باسم الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين أو الحكومة في البلد المستورد بغرض السحب منها لشراء بضائع أو لسداد قيمة بضائع سبق استيرادها أو للوفاء بدين مستحق.

## -3-

## أسباب انتقال رأس المال

يمكن القول بأن هناك أسبابا عديدة تؤدي إلى انتقال رأس المال بين الدولة المختلفة. نذكر منها ما يلي:

1-وفرة رأس المال في دولة ما وندرته في دولة أخرى.

2-المضاربة من العوامل الهامة التي تؤدي إلى انتقال رأس المال فيشتري المضاربون العملات الأجنبية رغبة في بيعها عندما تتحسن الظروف.

3-انتقال رأس المال على أثر المعاملات الجارية، أي على أثر الانتقال الدولي للسلع والخدمات. فإذا لم يكن بمقدور المستورد دفع الثمن فإن المصدر كثيرا ما يمنحه ائتمانا. وقد يحدث العكس، أي يمنح المستورد ائتمانا للمصدر لكي يمكنه من شراء السلعة من السوق المحلي وتصديرها إليه.

4-تقديم قروض وإعانات من دولة لدولة صديقة، أو تصدير الأشخاص لأموالهم من دولته إلى دولة أخرى.

## -4-

## أسباب تصدير رأس المال

إذا ما كان انتقال رأس المال حرا، يفرق بين ثلاث حالات لانتقال رأس المال الخاص، وهي الاستثمار طويل الأجل، والاستثمار قصير الأجل:

**أولاً-الاستثمار طويل الأجل**: فيما يختص بالاستثمار الخاص الفردي فإن عوامل كثيرة تتدخل لإغراء المدخرين على تقديم أموالهم لاستثمارها في الخارج، وهنا يجب ملاحظة أن كمية المدخرات المختلفة ليس لها تأثير كبير في اتخاذ القرار بتصدير رأس المال، فما دام التحويل مباحا فإن أي مدخر يتخذ قراره بتوظيف أمواله في الداخل أو في الخارج طبقا لما يلي:

1-الاختلاف في العائد بين التوظيف الداخلي والتوظيف الخارجي.

2-الاختلاف في درجة الأمان.

3-توزيع المخاطرة.

4-العوامل النفسية أو العاطفية: فالأسباني مثلا يستثمر أمواله غالبا في إحدى بلاد أمريكا اللاتينية التي ترتب تاريخيا بأسبانيا، وكذلك فإن البريطاني يفضل الاستثمار في أحد بلاد الكومنولث.

5-توجيه الدولة: قد يكون لتوجيه الدولة داخل في اختيار البلد الذي توظف فيه الأموال الوطنية، حتى في حالة عدم وجود الرقابة على النقد.

هذا بالنسبة للاستثمار الخاص الفردي، أما الاستثمار الخاص الذي تقوم به الشركات فيتم غالبا في صورة إنشاء فروع لها بالخارج مثل جنرال موتورز ونسلة. ويتم غالبا بعد دراسة دقيقة للأسواق وحساب مدى ما يمكن أن يجنيه المركز الرئيسي في كل من المدى القصير والمدى البعيد، في صورة أرباح مباشرة أو كسب غير مباشر من إنشاء هذه الفروع.

**ثانياً: الاستثمار قصير الأجل**: إذا كان الاستثمار قصير الأجــل، فــإن مصدر رأس المال يسعى غالبا إلى تصريف منتجاته بأن يمنح المستورد ائتمانا يمكنــه من الاستيراد، وقد يتم ذلك بصورة غير مباشرة، بمعنى أن يقوم بتصدير رأس المال (أي بشراء العملات الأجنبية) أشخاص لا علاقة لهم بعملية التبادل التجاري إنمــا يقدمون رؤوس أموالهم عند انخفاض قيمة الصكوك الأجنبية بسبب زيادة المعروض منها. وغالبا ما يكون الغرض الذي يسعى إليه المستثمر في هذه الحالة هو الفــرق الوقتي في أسعار العملات الأجنبية.

**ثالثاً: توظيف رؤوس الأموال غير المستقرة**: وهي الأموال التي لا تستقر في دولة معينة ويتم توظيفها في دولة ما، أي انتقالها إليها لأسباب مختلفة منها:

1-المضاربة: كما حدث عندما توجهت رؤوس أموال كثيرة إلى الولايات المتحدة في السنوات 1929/26.

2-ثبات قيمة النقود في إحدى الدول يغرى هذه الأموال بالاتجاه إليهــا. ولكن يلاحظ أنها تكون دائما مستعدة للهرب حينا تشعر بأي تزعزع في مركــز النقود.

3-تخفيض أسعار الضرائب على الدخل.

4-عدم وجود رقابة على النقد أو تخفيف قيودها.

أما انتقال رأس المال الحكومي فيخضع لأسباب أخرى غير الأسباب التي ينتقل من أجلها رأس المال الخاص. وتنتمي هذه الأسباب عادة إلى طائفة الأسباب السياسية. أي يقصد بها أهدافا سياسية، وبالإضافة إلى هذه الأسباب السياسية فقد يكون القصد من انتقال رأس المال الحكومي تجاريا أو اقتصاديا، ويتم ذلك عندما تصدر الدول الاشتراكية رأس المال من إحدى المؤسسات الاقتصادية التابعة لها في صورة قرض إلى مؤسسة أو شركة تجارية في دولة أخرى بغرض تمكينها من الشراء منها، أو حالة قيام هذه المؤسسة الاقتصادية التابعة للدولــة الاشــتراكية بــبعض

المشروعات الاقتصادية التي تخدم أهدافا اقتصادية في الدولة الأخرى. وعدم سداد قيمة هذه المشروعات فورا.

وفيما عدا هذه الحالات، فإن الحكومات عادة ما تقـــدم رأس مـــال إلى حكومات الدول الأخرى لتحقيق أهداف سياسية منها:

1-الانضمام تحت حلف أو منظمة عسكرية معينة كما هو الحال عندما تقدم حكومة الولايات المتحدة القروض والإعانات إلى الـــدول الـــتي تنـــضم إلى الأحلاف المعادية للاتحاد السوفيتي.

2-توحيد الجهود لخدمة غرض مشترك يهم البلدين. مثال ذلك القروض التي تبودلت بين الدول الغربية الحليفة إبان الحرب العالمية الثانية من أجل التعـــاون لتحقيق النصر العسكري.

3-محاربة الاضرابات والبطالة في الدول التي تنتمي إلى كتلة سياسية معينة، وذلك حتى لا تذهب هذه الاضطرابات بالاتجاه السياسي القائم.

**أسباب الطلب على رأس المال:**

إذا ما كان انتقال رأس المال حرا يفرق بين الاستثمار في البلاد الجديـــدة والاستثمار في البلاد القديمة، ونشرح ذلك فيما يلي:

**أولاً: الاستثمار في البلاد الجديدة:** مثل الولايات المتحدة وكندا واستراليا ونيوزيلندا. فقد كانت هذه البلاد تتمتع بثروات طبيعية وفيرة وكان ينقصها العمل ورأس المال لتتمكن من إنشاء الشكك الحديدية والطرق وغيرها من الـــضروريات الأولى للتنمية، ولهذا نجد أن انجلترا وفرنسا وألمانيا وقد وظفت أموالا طائلة في هذه البلاد الجديدة.

كما يلاحظ ما سبق أن ذكرناه عن ظروف استرداد رؤوس الأموال هذه إبان الحرب العالمية الأخيرة.

**ثانياً: البلاد القديمة**: اتجه رأس المال الأوروبي كذلك في أواخــر القــرن التاسع عشر وفي أوائل القرن الحالي على شكل قروض إلى روسيا وتركيا والبرتغال ومصر وغيرها من بلاد المدنيات القديمة، ولكن هذه البلاد لم تستفد كــثيرا مــن الأموال المقدمة، وانفقتها في أغراض غير منتجة، وكانت النتيجة أن هذه الدول لم تتمكن بسهولة من سداد الأموال المفترضة.

**ثالثاً: بلاد متقدمة في حاجة مؤقتة إلى رأس المال**: مثال ذلك دول أوروبا الغربية، التي تصدر عادة رأس المال، ولكن ظروفا معينة تضطرها إلى طلــب رأس المال الأجنبي. مثل النمسا على أثر انتهاء الحرب العالمية الأولى، وألمانيا بعد سقوط المارك سنة 24/1923 وبعد الحرب العالمية الثانية، وكذلك انجلترا وفرنسا اللتان التجئتا إلى الولايات المتحدة عند نهاية الحرب العالمية الثانية.

**رابعاً: البلاد النامية**: هذه البلاد في حاجة إلى استثمار أموال طائلة لبعث اقتصادياتها المتخلفة ولكنها لا تستطيع أن تكون رأس مال قوي كاف، فحجــم الادخار ضعيف نتيجة لضآلة الدخل القومي، كما أن هيكل التجــارة الخارجيــة لمعظمها لا يسمح بالاعتماد على فائض كبير مستمر في ميزان السلع والخدمات. أو لذلك فإن رأس المال الأجنبي هو الوسيلة الرئيسية لتمويل الجانب الأكبر مــن الاستثمارات اللازمة للتنمية الاقتصادية.

أهم المصادر الخارجية التي تعتمد عليها الدول النامية لتمويل اســتثماراتها هي ما يلي:-

1-القروض والاستثمارات التي تقدمها الــشركات والبنــوك الكــبرى الأجنبية بعد حصولها على ضمان من حكومات بلادها بسداد رأس المال والفوائد في حالة عدم سداد الدول المدينة أو تأميمها أو مصادرتها للمشروعات.

2-المساعدات الاقتصادية التي تقدمها حكومــات الــدول الغنيــة إلى حكومات الدول الفقيرة.

3-القروض الحكومية: وتقدمها غالبا بلاد الكتلة الشرقية، وهي قروض بفائدة ضئيلة تقدم لتنفيذ مشروعات معينة، وتستخدم في شراء الآلات والمهمات ودفع أجور الخبراء اللازمين لإنشاء المصانع التي يتفق عليها بين البلدين.

**-5-**

**نتائج انتقال رأس المال**

أ-نتائج تصدير رأس المال:-

يجدر بنا أن نفرق بين وجهتي نظر:

فمن وجهة نظر الفرد، فإن المدخر يسعى، بالإضافة إلى الأمان، إلى الحصول على أكبر قدر من العائد، وهو يستعين في ذلك بنصائح البنوك التي تقوم بإرشاد المدخرين إلى فرص الاستثمار بالخارج وتسهيل هذه العملية.

أما من وجهة النظر القومية فهناك خلال في الرأي. فأنصار حرية المعاملات الدولية يدعون إلى أن الأفراد أو المؤسسات الخاصة لا يقومون بتصدير رأس المال إلا إذا كانت العملية في صالحهم، وصالح هذا لا يتعارض مع المصلحة القومية.

ب-نتائج استيراد رأس المال:

يختلف الأثر طبقا للطريقة التي استخدم بها رأس المال وكذلك طبقا لشروط تقديمه. فالبلاد الجديدة تمكنت من التقدم الاقتصادي السريع نتيجة استيرادها لرأس المال. ولم يكن الحال كذلك بالنسبة لدول امريكا اللاتينية حيث أثر سوء العوامل السياسية والاقتصادية تأثيرا سيئا على إمكانية تقدم هذه البلاد.

ولم يكن استيراد رأس المال الأجنبي السبب الرئيسي لتقدم روسيا، فقد تمكنت هذه الدول من تمويل استثماراتها الضخمة عن طريق ضغط استهلاك الجيل الأول لتتمكن من تكوين رأس مال قومي.

أما الدول النامية فهي في حاجة إلى رأس مال أجنبي لتتمكن من دفع النفقات الأولى للتنمية، فرأس المال الأجنبي يخفف من مقدار التضحية التي يتحملها الشعب إذا ما أراد أن يعتمد على رأس المال المحلي.

وتوجد عدة محالاوت علمية لتصنيف الاستثمارات الأجنبية أحدثها حاليا تلك التي تفرق بين ثلاثة أنواع من الاستثمارات المباشرة.

النوع الأول: استثمارات مباشرة تتجه نحو تدبير رؤوس الأموال.

النوع الثاني: استثمارات مباشرة تتجه نحو خفض التكاليف.

النوع الثالث: استثمارات مباشرة تتجه نحو تدبير أسواق لتصريف المنتجات.

بناء على هذا التصنيف تتميز الاستثمارات المباشرة في الدول النامية بأنها تتجه نحو تدبير الموارد الخام التي لا توجد في مواطن المستثمرين أو أن وجدت تكون مرتفعة الثمن، أو أنها تتميز بالاستفادة من بعض المزايا النسبية في الدول النامية مثل انخفاض مستوى الأجور ورخص الأيدي العاملة، أو قد تتجه نحو الاستفادة من أسواق الدول النامية لتصريف منتجاتها.

## -6-

## أنواع رأس المال والقروض الدولية

قبل الحديث عن أنواع رأس المال يجب أن نفرق بين التوظيف والإقراض والاستثمار.

1-التوظيف: يقصد بالتوظيف أن يقدم رأس المال لشراء أسهم في بعض المشروعات بحيث لا يكون للأجنبي رأس المال سيطرة على المشروع، بل يحصل فقط على ربح شأنه شأن باقي المساهمين.

2-الإقراض فهو تقديم رأس المال بصفة دين تدفع عنه فوائد دورية ويسدد عند حلول أجله.

3-الاستثمار فهو استخدام رأس المال الأجنبي بواسطة أصحابه في القيام بمشروعات داخل الدولة المدينة مع تحمل المستثمرين الأجانب نتيجة الاستغلال من ربح أو خسارة.

ويفرق أيضا بين رؤوس الأموال التي تنتقل دوليا طبقا لأسس مختلفة من أهمها:-

**أولاً: طبقاً للمدة التي قدم لها رأس المال:** يفرق في هذا الشأن بين الاستثمار طويل الأجل، والاستثمار قصير الأجل، وبين انتقال رأس المال غير المستقر. ونتناول ذلك فيما يلي:

**1-الاستثمار طويل الأجل:** رأس المال المقدم لتمويل المشروعات الإنتاجية في الدولة التي ينتقل إليها.

**2-الاستثمار قصير الأجل:** والقول بأن الاستثمار طويل الأجل أو قصيرة فيه قدر من التحكم، ويطلق عادة على الاستثمار قصير الأجل إذا كان توظيف رأس المال بالخارج يقصد منه المطالبة به في فترة لا تتجاوز السنة، فإذا ما زادت المدة عن ذلك، وخصوصا إذا ما كان الاستثمار لا يقترن بمدة محددة، أطلق عليه استثمار طويل الأجل.

**3-رأس المال غير المستقر:** هناك نوع آخر من رأس المال لا يستقر في دولة من الدول، إذ يبحث أصحابه دائما عن الأمان وعن سعر الفائدة الأعلى، وعن الهرب من مضايقات الضرائب والرقابة على النقد والظروف الاقتصادية السيئة، إلى غير ذلك من العوامل التي يخاف أصحاب رؤوس الأموال على أموالهم منها، فما أن تلوح بعض المخاطر في البلد الموظف فيها حتى يهرب منها إلى بلد آخر.

**ثانياً: التفرقة طبقا للغرض من تقديم رأس المال:**

1-قدوم رأس المال الأجنبي لمشروعات التنمية:

2-تسهيل التسويات الدولية قصيرة الأجل:

**ثالثاً: التفرقة بين أنواع رأس المال طبقا لنوع العائد:**

1-يختلف العائد على رءوس الأموال المقدمة من وقت لآخر، كما تختلف درجة الأمان التي تتمتع بها رءوس الأموال الأجنبية طبقا للسياسة التي تتبعها الدولة، لذلك نجد رءوس الأموال، وخصوصا غير المستقرة، تبحث دائما عن سعر الفائدة الأعلى وعن الأمان، وهي تقارن بينها في أي لحظة.

وهناك رءوس أموال مقدمة بدون فوائد أو بفائدة اسمية، وغالبا ما تكون رءوس الأموال هذه مقدمة من حكومات صديقة بغرض الإعانة أو من حكومات لها أغراض سياسية معينة.

**رابعاً: التفرقة طبقا لإدارة المستثمر لأمواله في الخارج:** يقسم البعض الاستثمارات إلى استثمارات مباشرة واستثمارات غير مباشرة. والاستثمارات المباشرة هي تلك التي يكون لمقدم رأس المال الأجنبي سيطرة أو رقابة على المشروع الذي قدم رأس المال من أجل المساهمة في إنشاءه، أما إذا لم يكن للمستثمر سيطرة على المشروع اعتبر استثمارا غير مباشر.

أما الاستثمارات غير المباشرة فهي تتحقق حينما يمتلك الأجنبي عددا من السندات الحكومية أو من الأسهم أو السندات في إحدى الشركات لا تمكنه من السيطرة أو الرقابة على أعمالها. ويكون غرض المستثمر الأجنبي عادة هو الحصول على الدخل أو المضاربة.

ويلاحظ أننا سبق أن فرقنا بين هذين النوعين من الاستثمار. وأطلقنا لفظ "توظيف" على الاستثمار غير المباشر ولفظ "استثمار" على الاستثمار المباشر. وهذين اللفظين يطابقان الواقع إذ أن الغرض من الاستثمار غير المباشر يكون عادة توظيف الأموال والحصول على دخل منها فقط.

## الفصل الرابع

## الانتقال الدولي للأشخاص

تعتبر دراسة موضوع الانتقال الدولي للأشخاص مكملة دراستهما. انتقال السلع والخدمات وانتقال رأس المال، وهي يقسم عادة طبقا للغرض الذي يتم من أجله انتقال الأشخاص: العمل أو السياحة أو الثقافة (الدراسة في الخارج فيما يلي).

### -1-

### أنواع انتقال العماله

ونتعرض الانتقال العمل فقط وفيما يلي صور انتقال العماله:

1-عمال الحدود: فالعمال الذين يقطنون قرب حدود دولة مجاورة بنتقلون إلى العمل داخل الدولة الأخرى مع احتفاظهم بمسكنهم في بلدهم الأصلي ويعودون اليه كل يوم أو كل أسبوع. مثال ذلك انتقال العمال الإيطاليين للعمل في المدن السويسرية القريبة من إيطاليا.

2-عمال المواسم: حيث يقصد بهم انتقال موسمى للعماله. مثل العمال الإيطاليين أو الاسبان الذين ينتقلون إلى سويسرا أو فرنسا في مواسم معينة مثل موسم الكروم. وهؤلاء يرجعون إلى بلدهم بعد انتهاء الموسم.

3-عمال الهجرة: ويسمى انتقال العمال بالهجرة إذا ما كان قصد العامل أن يستقر في البلد الاخر نهائيا. فهي تعني هجرة الدولة الأصلية والإقامة الدائمة في المقر الجديد.

### -2-

### أسباب انتقال العمل

يمكن تقسيم أسباب انتقال العمل إلى ثلاثة أقسام: أسباب اقتصادية، وأسباب نقسية، وأسباب سياسية ودينية.

**أولاً: الأسباب الاقتصادية**: وهي أهم الأسباب فالأشخاص وخصوصا العمال الفنيين، ولا يفكرون في مغادرة وطنهم إلا للسعي وراء مستوى معيشة أفضل، فهؤلاء يبحثون عن العمل في أية دولة تكون المقدرة الشرائية لما يربحوه أعلى منها في بلدهم الأصلي، ومما يشجعله عادة على الهجرة اختلاف مستوى المعيشة بين البلدين، وتوافر فرص العمل سواء في الصناعة أو في الأراضي الزراعية الخصبة.

**ثانياً: الأسباب النفسية**: وهذه تعمل اما كمشجعة للهجرة أو كعائق لها. والعوامل النفسية التي تشجع على الهجرة كثيرة فمواطنوا أوربا الغربية مثلا قد يرحبون بالهجرة إلى الولايات المتحدة الأمريكية ولو كانوا يشغلون مراكز تدر عليهم دخلا يمكنهم من العيش في مستوى اعلى من المستوى الذي يتوقعونه في الولايات المتحدة، وكذلك فإن تماثل اللغة والأصل والثقافة والدين والنظم السياسية يساعد على قبول فكرة الهجرة، ويضاف إلى ذلك أن رغبة الفرد في المغامرة قد تجعله يذهب إلى بلد آخر والبحث عن عمل دائم.

والعوامل النفسية المثبطة للهجرة متعددة أيضا، فالأشخاص الذين يشغلون مناصب مناسبة لا يفكرون في تركها خشية المجهول، وكذلك فإنه كثيرا ما يكون للعامل العائلي أثر كبير في عدم الهجرة، إذ يفضل كثير من الأشخاص البقاء بجانب والديهم المسنين عن البحث عن عمل يدر دخلا أكبر في بلد أجنبي.

**ثالثاً: الأسباب السياسية والدينية**: وهذه أيضا قد تكون سببا للهجرة أو قد تكون عائقا لها.

فإذا كان بالبلد اضطهاد سياسي أو ديني فإن كثيرا من أبناء البلد المعارضين قد يفضلون أو يضطرون إلى الخرود إلى بلد آخر لا يضطهدون فيه.

ومن الناحية الأخرى فإن الدول التي تعمل على تقوية نفسها مثل إيطاليا في عهد موسوليني تمنع مواطنيها من الهجرة، مثال ذلك في الوقت الحاضر ما تقوم به جمهورية مصر العربية من عدم تشجيع هجرة حملة المؤهلات الفنية العالية.

وكذلك فإن وجود نقابات عمال قوية قد يؤدي إلى منع الهجرة إلى داخل البلد أو الحد منها. فهذه تسعى غالبا إلى تجنب منافسة العمال الأجانب الذين يقبلون عادة أجورا تقل عن أجور العمال الأصليين.

**-3-**

**نتائج انتقال العمال**

**أولاً: بالنسبة لبلد الوصول:** أثر الهجرة على مستوى الأجور: كي تكون نفقات الإنتاج مجزية في البلاد الجديدة، يجب وجود عدد معين من السكان في كل كيلو متر مربع، ولذلك فإن هذه البلاد تشجع المهاجرين الجدد وتمنحهم أجورا أعلى من تلك التي كانوا يتقاضونها في بلدهم.

أثر الهجرة على الاقتصاد القومي: يتوقف هذا الأثر على الظروف الاقتصادية للبلد نفسه وكذلك على نوع المهاجرين، فالبلاد الجديدة في حاجة إلى تنمية مواردها، ويلزمها لذلك أن تزيد من عدد سكانها، والهجرة إليها تعتبر في صالحها. ونفس الحال ينطبق على البلاد القديمة التي انخفضت نسبة تزايد سكانها.

أما البلاد الصناعية المتقدمة، فهي في حاجة إلى عمل يدويين يقومون بأعمال ثانوية، وقد تحتاج إلى عمال فنيين عندما يحدث عجز في أحد الفروع فتلجأ إلى تشجيع بعض الفنيين الاجانب.

وعكس الحال في الدول النامية، فهذه تكتظ غالبا بالأيدي العاملة غير الفنية، ويلزمها فنيين أجانب للمساهمة في تنمية الاقتصاد القومي.

أثر الهجرة على مستوى الأسعار: لا يؤثر نزوح عدد كبير من المهاجرين إلى البلد على مستوى الأسعار فيه فما دام السكان الجدد سوف يساهمون في زيادة الإنتاج الزراعي أو الصناعي فإن الأجور التي ستدفع إليهم لن يكون لها أثر تضخمي مباشر.

**ثانياً: بالنسبة لبلد الأصل**: أثر الهجرة على مستوى الأجور:لا ينتج عن الهجرة من البلد ارتفاع في مستوى الأجور، لأن البلد يكون غالبا مكتظا بالسكان ولا يؤدي ذلك إلى نقص كبير في عرض العمل فالسبيل إلى رفع الأجور ليس انقاص عدد العمال الوطنيين، بل اتباع سياسة ترمى إلى زيادة انتاج العمل.

أثر الهجرة على الاقتصاد القومي: ان الهجرة خارج البلد تكون مفيدة في جملتها إذا ما كان الإنتاج القومي لا يتقدم بنسبة زيادة السكان، فالمهاجرين يجدون ظروف معيشية أحسن في البلد الاخر، وكذلك فهم يحولون غالبا مبالغ نقدية لمن يعولونهم في بلدهم الأصلي.

وهناك فوائد أخرى تعود على بلد الأصل، وذلك أن المهاجرين يعملون غالبا على انتشار حضارة بلدهم، وهم إذا ما استقروا نهائيا يتعاطفون ويناصرون بلادهم ويستطيعون منحها نفوذا اقتصاديا أو سياسيا غير مباشر في البلد الذي توطنوا فيه.

وفي أغلب الأحوال، فإن النقص الذي نتج عن نزوح بعض الوطنيين يعوض نتيجة الزيادة الكبيرة للمواليد عن الوفيات، فيرى البلد اقتصاده قد تحقق ويستطيع الشراء من الخارج بأحسن الشروط نتيجة تغلغل المشتريات بما يرسله هؤلاء من عملات أجنبية.

ولا ينطبق هذا بطبيعة الحال على البلد الذي ينمو بخطى حثيثة ويحتاج إلى كل القوى الوطنية، لأن تدريب الوطنيين على القيام بأعمال فنية نوع من الاستثمار يجب أن يستغل في البلد نفسه، ومن الخسارة حرمان الإنتاج القومي قوة هو في أمس الحاجة إليها.

## الفصل الخامس

## نظريات الاقتصاد الدولي

لقد أدى إنهيار الإقطاع في أوروبا وتطور الاقتصاد السلعي والتعامل بالنقود إلى ظهور إرهاصات تعبر عن البيانات الأولية للنظرية النقدية Monetarism والتي كانت تعتبر شكلاً مبكراً لأفكار التجاريين في القرنين الخامس عشر والسادس عشر، وتم لأول مرة تناول قضايا إقتصادية بطريقة علمية منظمة، وفيما يلي: أهم نظريات الاقتصاد الدولي:

### -1-

### نظرة التجاريون إلى الاقتصاد الدولي

ولعل الأهمية المتزايدة للنقود ظهرت في شكل إستيراد المعادن النفيسة بكثرة، خاصة الذهب والفضة من الدول والمناطق فيما وراء البحار كنتيجة لإنخفاض قيمة النقود داخل أوروبا وإنتشار غش وتزوير العملات النقدية، وقد تطلب ذلك كله الإهتمام بالتجارة الدولية وحركة الكشوف الجغرافية. وكان "توماس مون" أول من حاول شرح الظاهرة بطريقة علمية، ويعتبر "مون" أهم ممثل لمدرسة التجاريين. وينادى أنصار هذه المدرسة بأن على الدولة أن تعمل على زيادة المخزون لديها من الذهب والفضة بزيادة الصادرات والحد من الواردات.

ورأى التجاريون أن الثورة تتجسد في المعادن النفيسة، وأن على الدولة أن تعمل على زيادة على مخزونها من الذهب والفضة بتحقيق فائض في صادراتها.

كما أوضح "مون" تأثير مباديء التجاريين على فكرة الميزان التجاري، وأن التجارة الدولية ستكون مصدراً للثورة عندما تزيد ما تملكه الدولة من الذهب والفضة عن طريق إتساع الصادرات، هذه الفرضية الأساسية لدى التجاريين، ألا وهو تحقيق فائض في الميزان التجاري، تعتبر نواة لنظريات النقديين والتجاريين، وكانت العملية لهذه الآراء هو إنغلاق الدولة ضد الواردات السلعية من الخارج،

وكانت السياسة الاقتصادية لكل من إنجلترا وفرنسا تتجه نحو الحماية المتزايدة. وأدى تطبيق أفكار التجاريين إلى تحقيق فائض في الميزان التاجري لإنجلترا، واحتلت مكان الصدارة في سيادة الاقتصاد العالمي وغزوه، وهذه المكانة التي وصلت إليها إنجلترا منذ القرن السابع عشر حاولت إنجلترا المحافظة عليها في التطورات الاقتصادية اللاحقة.

ولقد كانت نشأة السوق العالمية نتيجة مباشرة للثورة الصناعية التي بدأت في إنجلترا، واحتلت مكانه جعلها تعمل على تكثيف تجارتها الخارجية وتحقق أكبر منفعة لها، ومن هنا كان لابد من أفكار جديدة تتمشى مع التطورات الجديدة، لقد كانت فوائد سياسة الحماية التي أملتها أفكار التجاريين قد استنزفت حتى نهايتها، ووصلت إنجلترا إلى مرحلة جديدة من التفكير لكي تقف أمام المنافسة الأجنبية، وتفتح لها أسواقاً خارجية، أدت هذه المتغيرات إلى تطور فروض وأفكار التجارة الحرة الكاملة، وفي نهاية القرن 17 ظهرت تناقضات كثيرة بين أفكار التجاريين ونظرية التجارة الحرة.

## -2-

## تطور نظرية التجارة الكلاسيكية

بنهاية القرن 18 وبداية 19 تطورت نظرية التجارة الكلاسيكية متأثرة بأفكار التجارة الحرة، ودور إنجلترا في صياغة السوق العاملية، وتستند النظرية الكلاسيكية على أعمال "سميث وريكاردو – جون ستيوارت ميل".

**أولاً: نظرية آدم سميث**: على العكس من أفكار التجاريين، يعبر "آدم سميث" (1723 – 1791) في كتابه الشهير ثروة الأمم Wealth of Nation، عن أفكار علمية مسنقة للبحث الإقتصادي، ويبدأ "سميث" بحثه مؤكداً أن تاريخ الإنسانية هو تاريخ التخصص وتقسيم العمل، ووصل بتحليله إلى نتيجة مفادها أن زيادة التخصص في النشاط الاقتصادي، ستؤدي إلى زيادة الرفاهية

الاقتصادية، والتي تؤدي بالتالي إلى تقسيم العمل. وقد بحث "سميث" شروط تكوين الثروة ليس فقط في أمة واحدة وإنما في جميع الأمم، ومن هنا يتناول كتابه الشهير طبيعة وأسباب ثروة الأمم. وينطلق من فرضية أساسية، وهي:

1-أن تقسيم العمل الدولي يعتبر حالة خاصة لتقسيم العمل.

2-أن التخصص بين الدول يؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية لجميع الدول المشتركة في التجارة الدولية.

**أ-نظرية التكاليف المطلقة عند الكلاسيكين:** تتلخص نظرية آم سميث عن نظرية التكاليف المطلقة فيما يلي:

1-وجود فروق مطلقة بين دولة وأخرى، فثمة بلد بمزايا تؤهله لأن ينتج سلعة معينة بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجها في البلاد الأخرى، وثمة بلد آخر تتوافر له من الظروف الإنتاجية ما يؤهله لإنتاج سلعة أخرى بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجها في البلد الأول.

2-هناك فائدة لكل بلد في أن تتخصص كل منها في إنتاج السلعة التي يستطيع إنتاجها بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجها في البلد الآخر.

3-يقوم التبادل الدولي بمد كل من البلدين بإحتياجاته من السلعة التي لم يتخصص في إنتاجها.

4-وظيفة التجارة الدولية هي التغلب على ضيق السوق المحلي وإيجاد المجال الحيوي لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي.

5-إن تقسيم العمل على مستوى الهيكل الاقتصادي يؤدي إلى زيادة الناتج الكلي من السلع والخدمات وتدخر الدولة جزءاً من هذه الزيادة تضاف إلى رأسمالها، وليس زيادة ما تحتويه الدولة من رصيد من المعادن النفيسة.

6-أن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من أن تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها Absolute

Advantage ثم تبادل ما يفيض عن حاجتها من هذه السلع ما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزان المطلقة.

**ونقد "آدم سميث" لآراء التجاريين فيما يتعلق بتطبيق الثروة فيما يلي:**

1-أن الثروة تقاس بما تنتجه الدولة من سلع إنتاجية صالحة لإشباع الحاجات الإنسانسية بطريق مباشروليس بما تحتويه الدولة من معادن نفيسة.

2-إن حرية تبادل السلع بين الدول، يجب أن تكون حرة من كل قيد حتى تستطيع الدول أن تتخصص فيما وهبته لها الطبيعة من مزايا.

مثال لتوضيح الميزات المطلقة:

يفترض لتوضيح نظرية الميزات المطلقة دولتين هما انجلترا البرتغال تنتجان سلعتان هما: المنسوجات ومعلبات التونة، وأن ثمن هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالآتي:

يفرض أن البرتغال (الدولة أ) يتكلف إنتاج وحدة من معلبات التونة (السلعة س) فيها 80 وحدة عمل (مقدرة بعدد العمال أو أيام العمل أو عدد الساعات مثلا) وإنتاج وحدة من المنسوجات (السلعة ص) يتكلف 100 وحدة عمل، بينما انجلترا (الدولة ب) تحتاج إلى 120 وحدة عمل لإنتاج وحدة من معلبات التونة، وإلى 90 وحدة عمل لإنتاج وحدة من المنسوجات.

يمكن القول ببساطة أن الدولتين تنفقات 390 وحدة عمل في الإنتاج بدون تقسيم العمل بينهما، وعند التقسيم بينهما فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلعة التي يستلزم إنتاجها وحدات عمل أقل. أي أرخص من غيرها. فتعتبر أكثر إنتاجية. وتبادلها مع الدولة الأخرى.

ويقل عدد وحدات العمل المستخدمة في الإنتاج في الدولتين إلى 340 وحدة.

وكلا الدولتان تحققان مزايا مطلقة كما هو موضح في الجداول:

التكاليف المطلقة

| أولاً – تكاليف الإنتاج قبل قيام التجارة الدولية: | | | |
|---|---|---|---|
| الدول | معلبات تونة (س) | منسوجات (ص) | مجموع |
| البرتغال (أ) | 80 | 100 | 180 |
| انجلترا (ب) | 120 | 90 | 210 |
| مجموع | 200 | 190 | 390 |
| أولاً – تكاليف الإنتاج بعد قيام التجارة الدولية: | | | |
| البرتغال (أ) | 160 | – | 160 |
| انجلترا (ب) | – | 180 | 180 |
| مجموع | 160 | 180 | 340 |

**جدول رقم (1)**

بعد قيام التجارة بين البلدين أ، ب نجد أن الكميات من السلعتين س بنفس الكمية، سيتم إنتاجها بتوفير 50 ساعة عمل (البرتغال توفر 20 – 30) هذا التوفير في تكاليف الإنتاج المطلقة كان الحجة الرئيسية التي إستند عليها "آدم سميث" في نقد آراء التجاريين، ودعوته لإطلاق التجارة.

ب–نقد نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث: يفترض "سميث" في تحليله أن اختلاف التلكفة المطلقة هو الأساس الوحيد للتخصص والتجارة الدوليين، وهذا التحليل يعطينا تفسيراً لقيام التجارة الدولية في حالات خاصة، ولكنه لا يمدنا

بنظرية عامة لتفسير قيام التجارة الدولية في جميع الحالات، فمثلاً ماذا تفعل دولة ما لم يتوفر لها الميزة المطلقة في الإنتاج؟ هل تنعزل مثل هذه الدولة عن الحياة الاقتصادية الدولية؟

لم تعالج نظرية التكلفة المطلقة مثل هذه الحالة علاجاً علمياً مقنعاً.

**ثانياً: نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكـــاردو" Comparative Costs Theory"**

قام "ريكاردو" بتطوير الأفكار الرئيسية لآدم سميث في التجارة الدولية، وأوضح ريكاردو في مؤلفه مباديء الاقتصاد السياسي سنة 1817 أن قيام التخصص والتجارة الدولية لا يقتضي إختلاف التكاليف المطلقة لإنتاج السلع ولكنه يستلزم فقط إختلاف التكاليف النسبية للسلع في البلاد المختلفة.

وإذا كانت التكلفة المطلقة لسلعة ما، بإفتراض قيمة العمل، هي كمية العمل اللازمة لإنتاج وحدة منها، فإن النفقة النسبية لهذه السلعة هي النفقة المطلقة لها منسوبة إلى النفقة المطلقة لإنتاج سلعة أخرى في البلد نفسه.

**أ- الفروض الأساسية لنظرية ريكاردو:** يقوم تحليل "ريكاردو" على الفروض التالية:

1-لا يقوم التبادل التجاري إلا عندما يستخدم كل بلد موارده الاقتصادية إستخداماً كاملاً.

2-يشترط أن تكون وحدات العمل متجانسة.

3-إنتاج وتبادل السلع يتم في ظل المنافسة الكاملة حيث تتساوى التكلفة الحدية مع الثمن.

4-خضوع إنتاج السلع لقانون الغلة الثابتة بمعنى أن تكاليف إنتاج السلع لا تتغير بزيادة أو نقص الكميات المنتجة.

5-يفترض هذا النموذج البسيط قيام التجارة بين بلدين فقط. تتناول سلعتين فقط، ولا تستخدم النقود. فيسري التبادل الطبيعي ويعبر عن ثمن السلعة بكميات معينة من السلعة الأخرى.

6-لا تؤخذ الضرائب الجمركية أو التكاليف النقل في الإعتبار.

مثال لتوضيح المزايا أو التكاليف النسبية:

يفترض أن انجلترا والبرتغال قبل قيام التجارة الدولية بينهما كانت تنتج كل دولة منهما معلبات التونة والمنسوجات، في إنجلترا يتكلف إنتاج وحدة معلبات التونة 120 وحدة عمل، ويتكلف إنتاج وحدة المنسوجات 100 وحدة عمل بينما في البرتغال يتكلف إنتاج وحدة النبيذ 80 وحدة عمل ويتكلف منتج وحدة المنسوجات 90 وحدة عمل.

يلاحظ أنه قبل قيام التجارة يتوقف للبرتغال مزايا مطلقة في إنتاج السلعتين وبقيام التجارة بينهما يصبح من المفيد لانجلترا أن تنتج المنسوجات بكمية مضاعفة عند تخصصها في إنتاج المنسوجات وتتنازل عن إنتاج معلبات التونة الذي تستورده من البرتغال.

من جهة أخرى فإن البرتغال تنتج ضعف كمية معلبات تونة، وتستورد ما تحتاجه من المنسوجات من انجلترا، لأن انجلترا في عملية تبادل المنسوجات التي تكلفت 100 وحدة عمل، معلبات التونة الذي كان يتكلف 120 وحدة عمل، توفر 20 وحدة عمل.

والبرتغال تنتج وحدة معلبات التونة التي يتكلف 80 وحدة عمل، وتتكلف في انجلترا 90، فتقوم بتوفير 10 وحدات عمل.

إذن من المفيد أن تتخصص كل دولة في إنتاج سلعة يتوفر لديها تكاليف نسبية في إنتاجها وبالتالي إنتاجية مرتفعة، والجدول التالي يوضح المزايا أو التكاليف النسبية.

## التكاليف النسبية

أولاً – تكاليف الإنتاج قبل قيام التجارة بوحدات العمل:

| الدولة | معلبات تونة (س) | منسوجات (ص) | مجموع |
|---|---|---|---|
| البرتغال (أ) | 80 | 90 | 170 |
| انجلترا (ب) | 120 | 100 | 220 |
| مجموع | 200 | 190 | 290 |

ثانياً – تكاليف الإنتاج بعد قيام التجارة بوحدات العمل:

| الدولة | معلبات تونة (س) | منسوجات (ص) | مجموع |
|---|---|---|---|
| البرتغال (أ) | 160 | - | 160 |
| انجلترا (ب) | - | 200 | 200 |
| مجموع | 160 | 200 | 360 |

**جدول رقم (2)**

بعد إتباع مبدأ التخصص وتقسيم العمل وقيام التبادل التجاري على هذا الأساس توفر البرتغال 10 وحدات عمل، كما توفر إنجلترا 20 وحدة عمل، كما أن كمية العمل التي يتم إستخدامها تنخفض من 390 إلى 360 وحدة عمل.

وبذلك يؤدي التخصص وقيام التجارة الدولية إلى مكاسب لكل من الدولتين.

نخلص مما سبق إلى أن السبب في قيام التجارة الدولية هو إختلاف النفقات النسبية، ومن ذلك نرى أن العلاقات التجارية بين الدولتين لا تحكمها فكرة النفقات المطلقة، حيث كانت البرتغال في ذلك المثال تتفوق تفوقاً مطلقاً في إنتاج سلعتي معلبات التونة والمنسوجات وإنما العبرة هي النفقات النسبية.

والمعنى الذي يهدف إليه "ريكاردو" من هذا التحليل، هو أن تركز الإنتاج في الدولة المختلفة يتبع مبدأ أو نظرية التكاليف النسبية.

فكل دولة تميل إلى التخصص في إنتاج ذلك النوع من السلع الذي تنخفض فيها تكاليف الإنتاج بالنسبة لغيرها إلى أقل درجة ممكنة، وتشكل نظرية التكاليف النسبية أساساً هاماً لفهم وتفسير العلاقات الاقتصادية الدولية، كما تعتبر هذه النظرية مقبولة في كافة النظريات التجارة الدولية، وتضع نظرية "ريكاردو" شرطاً أساسياً يكتسب أهمية في المناقشات النظرية حتى اليوم: فإذا سلمنا بأن التجارة الدولية تقوم على أساس التكاليف النسبية وأنه يتم تبادل سلع فقط بين الدول وليس عنصري العمل ورأس المال، التي تفترض عدم إنتقالها خارج حدود الدولة القومية، ينتج عن ذلك أو تتجه عناصر الإنتاج نحو فروع الصناعة التي تحقق فيها مزايا نسبية ويقرر "ريكاردو" أن القاعدة التي تحدد القيمة النسبية للسلعة داخل دولة ما، لا يمكن أن تحدد القيمة النسبية للسلع التي يتم تبادلها بين دولتين أو أكثر ويعتقد "ريكاردو" أن قيام الدولة القومية يعتبر أهم محددات قيام التجارة الدولية. ويفرض قيام التجارة بين الدول تنتقل فيها عناصر الإنتاج بحرية وبفرض أنه تم إزالة العوائق أمام حرية إنتقال عناصر أيضاً فيما بين الدول، فإنه يمكن إعتبار أن هذه الدول القومية أصبحت أقاليم، أو يمكن المنسوجات وتتنازل عن إنتاج معلبات التونة الذي تستورده من البرتغال. من جهة أخرى تنتج البرتغال ضعف كمية معلبات التونة، وتستورد ما تحتاجه من المنسوجات من انجلترا، لأن انجلترا في عملية تبادل المنسوجات التي تكلفت 100 وحدة عمل، والتمور الذي كان يتكلف 120 وحدة عمل، توفر 20 وحدة عمل.

والبرتغال تنتج وحدة معلبات التونة التي يتكلف 80 وحدة عمل، وتتكلف في انجلترا، فتقوم بتوفير 10 وحدات عمل.

**ثالثاً: نظرية جون ستيوارت ميل في القيم الدولية:**

تتلخص نظرية جون ستيوارت ميل فيما يلي:

1-أن تحليل القيمة التبادلية للسلعة على المستوى الدولي وكذلك أثمانها.

2-تدرس النظرية العلاقة التي يقوم على أساسها التجارة الدولية مع الاهتمام مع التركيز لماذا يقوم التبادل التجاري بين الدول.

3-أن التقسيم الاجتماعي للعمل يأخذ مكان الصدارة في هذا التحليل، وسيصبح هو الشرط الأساسي لوجود الإنتاج السلعي قومياً وعالمياً.

ولقد اهتمت نظرية التكاليف النسبية، عند تحليلها للتجارة الدولية، بدراسة وبحث أسباب تقسيم العمل الاجتماعي، وتفسير قيام التجارة الدولي باختلاف التكاليف النسبية.

ومنذ تولي مارشال تسمية التجارة الدولية في السلع باسم "نظرية التجارة الدولي البحتة"، نجد أن مشكلة تكوين القيم الدولية.

أو ما يعبر عنه بمشكلة تكوين الثمن في التجارة الدولية، يشكل في حد ذاته الموضوع الأول.

بينما الموضوع الثاني هو مشكلة تحديد المزايا أو التكاليف النسبية.

ولقد كان لتطور النظرية حول التكاليف النسبية أكثر أهمية، بالرغم من أن هناك بعض الفروض الإضافية المعقدة لتطوير النظرية التقليدية.

ويلاحظ أنه في فترة ومنية تاليه لعصر ريكاردو أصبحت النظرية التقليدية ذات أهمية كبيرة، وموضع بحوث كثيرة.

**أولاً: فروض نظرية القيم الدولية:** ترتكز نظرية جون استيوارت ميل في التجارة الدولية على فروض المدرسة التقليدية في الاقتصاد السياسي، متمثلة في أفكار ريكاردو وآدم سميث. غير أن أفكار جون ستيوارت ميل سنجد أنها تتميز قليلاً عن الأفكار الأساسية لآدم سميث وريكاردو فيما يلي:

1-يميز جون استيوارت بين تلك السلع التي تنتج محلياً، وبين التي تنتج في بلد أجنبي

2-أن قيمة هذه السلع التي تنتج في بلد ما ترتبط تماماً بالتكلفة الكلية لإنتاج هذه السلع.

3-تقرر نظرية القيم الدولية لجون استيوارت أن قيمة السلع الأجنبية المستوردة تتوقف على كمية السلع المنتجة محلياً والتي يتم تبادلها مع سلع أجنبية من خلال التجارة الدولية.

4-يقرر أن شروط التبادل التجاري على المستوى الدولي لا تتوقف فقط على قانون العرض والطلب الدولي. ولكن على توازن الطلب الدولي، والذي يسمى في الكتابات الاقتصادية من بعده بالطلب التبادلي أو قانون الطلب التبادلي.

5-أن قانون التكاليف النسبية يسري مفعوله في علاقات التبادل التجارى بين الدول والمكاسب أو المزايا التي تتمتع بها الدول المشتركة في التجارة الدولية وتختلف طبقاً لهيكل الطلب في كل دولة من الدول. وتلتقي أفكار جون ستيوارت ميل كثيراً مع أفكار كل من سميث وريكاردو، وبطريقة ضمنية يوافق ميل على شرط المنافسة الكاملة، وكذلك حرية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول التي تدخل في التجارة الدولية.

وبناء على هذا التحليل فإن، المكاسب أو المزايا التي تعود على الدول المشتركة في التبادل التجاري، لا تتوقف عن الإنتاج بتكلفة أقل، وإنما تتوقف عن أن صادرات كل دولة يكون عليها طلب كبير في الدول الأخرى ويصل إلى حالة التوازن عند التقاء العرض بالطلب الدولي، وعند هذه النقطة يتجدد ثمن السلعة الذي يتم على أساسه تبادلها بين الدول. وهنا يختلف تحليل استيوارت عن سابقيه من الاقتصاديين الكلاسيكيين الذين كان يشغلهم معرفة لماذا تقوم التجارة الدولية،

ما هي العلاقات التي تحدد عمليات التبادل التجاري بين الدول، وعلى أي أساس يقوم تبادل هذه السلع.

وطبقاً لنظرية استيوارت في القيم الدولية، فإن السلع التي يتم تبادلها في التجارة الدولية، يجب أن تكون متكافئة من حيث كمية العمل المبذولة في إنتاجها. ويسمى ذلك بقانون التبادل المتكافيء، ويعني تطبيقه على العلاقات الاقتصادية الدولية أن جميع الدول المشتركة في التبادل تحصل على مزايا أو مكاسب متساوية.
أن نظرية القيم الدولية لجون استيوارت قوبلت بنقد شديد على أنها لا تمت بنظرية القيمة الكلاسيكية من قريب بعيد وإنما تعبر عن تفاعل قوى العرض والطلب على مستوى الدولي حتى يتحدد ثمن السلع بوحدات نقدية على المستوى الدولي كما في السوق المحلية وليست هناك تفرقة بين القيمة والثمن وإذا وجد فرق ضئيل فيكون أن القيمة أصبح هي نفسها الثمن عندما يتم تقريها بوحدات نقدية.

وفيما يلي محاولات بعض الاقتصاديين لتفسير وتطوير نظرية جون استيوارت.

**اشتقاق منحنى الطلب المتبادل**: إذا رجعنا إلى المثال العددي الذي ضربه ريكاردو لتوضيح نظرية التكاليف النسبية، توجد ملاحظتين:

1-يفترض ريكاردو شروط التبادل بين إنجلترا والبرتغال ستتم على أساس وحدة من الأقمشة مقابل وحدة من معلبات التونة، ويكون الربح الناتج من التجارة على أساس الفروق في التكاليف النسبية لإنتاج السلعتين كما سبق شرحه.

2-يلاحظ في البلدين أن السلعة التي يتمتع البلد بميزة نسبية في إنتاجها هي نفسها السلعة التي تتكلف وحدات أقل من العمل. فإنجلترا مثلاً تتمتع بميزة نسبية في إنتاج الأقمشة وفي الوقت ذاته فإن وحدة الأقمشة هي التي تتكلف وحدات عمل في السنة أقل من وحدة التونة. ونفس الحال بالنسبة للبرتغال كما في المثال العددي السابق.

ولقد أوضح جون استيوارت أنه يمكن إسقاط هاتين النقطتين من الحسبان بدون المساس بأساس نظرية النفقات النسبية.

ولتوضيح ذلك افترض استيوارت أن إنتاج 10 امتار من الأقمشة القطنية في إنجلترا يتكلف من وحدات العمل نفس ما يتكلفه إنتاج 15 متر من التيل. أما في ألمانيا فإن إنتاج 10 أمتار من الأقمشة القطنية يتكلف إنتاج 20 متر من التيل:

| | أقمشة قطنية بالمتر | | تيل بالمتر |
|---|---|---|---|
| إنجلترا | 10 | = | 15 |
| ألمانيا | 10 | = | 20 |

**جدول رقم (3)**

ويتضح من هذا المثال أن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج التيل وتتمتع إنجلترا بمزايا نسبية في إنتاج الأقمشة القطنية.

ويمكن وضع هذا المثال بطريقة أخرى كالتالي:

في إنجلترا: متر واحدة من الأقمشة القطنية = متر ونصف تيل

في ألمانيا: متر واحدة من الأقمشة القطنية = مترين تيل.

إذن لكي نستطيع تبين الميزات النسبية التي يتمتع بها بلدان يتاجران في سلعتين فإن علينا أن نقارن بين معدلات التبادل بين هاتين السلعتين كما تحددت داخل كل من هذين البلدين قبل بدء التجارة.

فاختلاف معدل التبادل بين الأقمشة القطنية والتيل في ألمانيا عنه في إنجلترا. هو سبب قيام التجارة بينهما.

يمكن توضيح ذلك بصورة أخرى إذا افترضنا تساوي معدلات التبادل بين السلعتين في البلدين فهنا لا تقوم التجارة بينهما حيث لا ينتج منها أي ربح كما يلي:

في انجلترا: 10 أمتار من الأقمشة القطنية = 15 متر من التيل.

في ألمانيا: 20 متر من الأقمشة القطنية = 30 متر من التيل.

فمعدل التبادل بين الأقمشة القطنية والتيل هو 1 : 1.5 في كل من البلدين وعليه لا ينتج أي ربح من تبادل هاتين السلعتين بينهما.

كما ناقش جون استيوارت ميل النقطة الأخرى في المثال الذي أورده ريكاردو وهي خالصة بشروط التبادل فأوضح أن فرض ريكاردو القائل بأن شروط التبادل تم على أساس استبدال وحدة من سلعة معينة مقابل وحدة من السلعة الأخرى (1 : 1) هو فرض غير أساسي بالنسبة لنظرية التكاليف النسبية، بالإضافة إلى عدم صحته في بعض الأحوال. فمثلاً باستخدام المثال العددي الذي أورده استيوارت فإنه لا يمكن القول بأن إنجلترا سوت تبادل وحدة من الأقمشة مقابل وحدة من التيل الألماني. فهذا يجلب خسارة لإنجلترا حيث أن معدل التبادل بين السلعتين داخلهما هو وحدة من الأقمشة مقابل وحدة ونصف من التيل. فالتجارة بين البلدين ستقوم إذا كان معدل التبادل بين السلعتين يتراوح ما بين:

وحدة أقمشة = وحدة ونصف تيل،

وحدة أقمشة = وحدتين تيل.

ويرى جون استيوارت أن شروط التبادل الفعلي بين الدولتين سوف يتحدد على أساس ما يلي:

1-طلب كل منهما على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى.

2-مرونة الطلب.

أي أن شرط التبادل الدولي يتحدد على أساس الطلب المتبادل.

فإذا كان لإنجلترا احتياجات كبيرة من التيل الألماني بينما ألمانيا لها احتياجات صغيرة نسبياً من الأقمشة التي تتخصص فيها إنجلترا فسوف تميل شروط التبادل بين الدولتين لصالح ألمانيا. وإذا افترضنا أيضاً أن احتياجات إنجلترا وإنفاقها

على التيل الألماني يتزايد كلما نقص سعره فإن شروط التبادل سوف تميل أكثر لصالح إنجلترا.

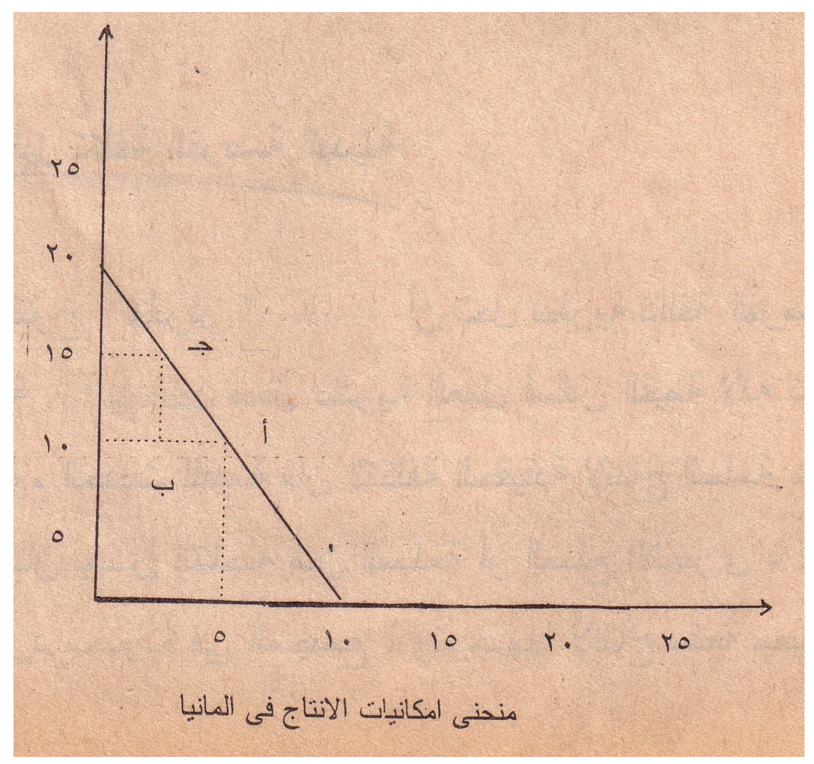
والعكس صحيح، فإذا كان طلب إنجلترا على التيل الأملني قليل نسبياً ومرونته قليلة فإن انخفاض سعر التيل الألماني سيمكن إنجلترا من الحصول على شروط تبادل أحسن.

وهذا ما أسماه استيوارت بقانون الطلب المتبادل:

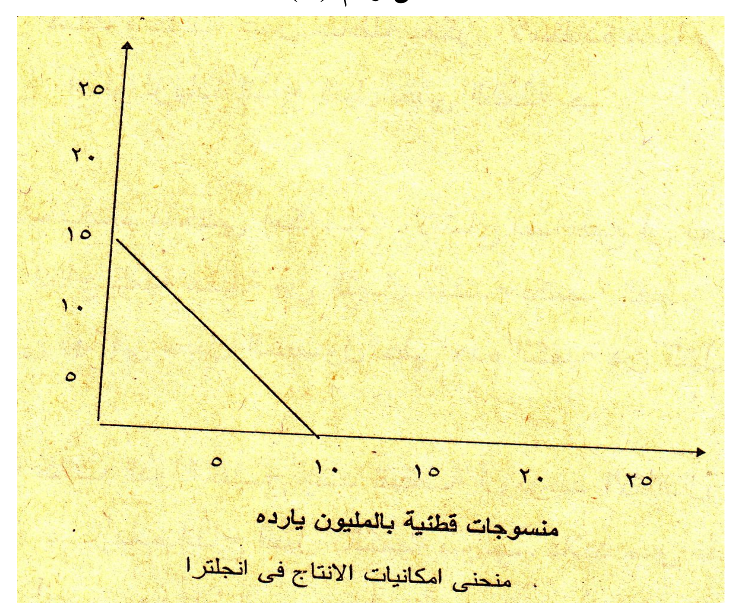
ويمكننا اشتقاق منحنيات الطلب المتبادل من منحنيات الإمكانيات الإنتاجية ومنحنيات السواء الاستهلاكية، وسوف نقوم باستعانة هذه المنتجات بعد توضيح تكلفة الفرصة البديلة.

**تكلفة الفرصة البديلة:** ويقترح "هابرلر" أن تحل نظرية تكلفة الفرصة البديلة محل نظرية العمل أساس القيمة لأنه تبعاً للمفهوم الحديث للقيمة فإن التكلفة الحقيقية لإنتاج السلعة هو ما كان يمكن إنتاجه من السلعة أو السلع الأخرى، لأن الموارد محدودة في المجتمع، توجيهها لإنتاج سلعة معينة يعني عدم استخدامها في إنتاج السلع الأخرى. أي أن التكلفة الحقيقية لإنتاج القطن هو عدد الوحدات من التيل التي نفقدها في سبيل الحصول على وحدة من القطن.

ويمكن تمثيل هذه النظرية برسم منحنيات إمكانيات الإنتاج فبدلاً من أن نقول أن كمية معينة من العمل تنتج 10 أمتار من القطن أو 15 أمتار من التيل نستطيع القول أن كمية معينة من العمل يمكنها بمساعدة رأس المال والأرض انتاج 10 أمتار من القطن أو 15 أمتار من التيل أو خليط من هذا وذلك.




**شكل رقم (1)**




**شكل رقم (2)**

وكل نقطة على منحنى الانتاج تدلنا على مجموعة من السلعتين التي سوف تنتج. فالنقطة أ على منحنى إمكانيات الإنتاج في الشكل تدلنا على أن ألمانيا في هذه الحالة ستنتج 10 مليون متر من التيل وكذلك 5 مليون متر من القطن. أي نقطة داخل المنحنى أيضاً يمكن إنتاجها فمثلاً النقطة ب التي تمثل 2 مليون متر قطن و10 مليون متر تيل يمكن إنتاجها. ولكن في هذه الحالة يكون هناك وحدات عمل عاطلة يمكن الاستفادة منها لزيادة القطن أو لزيادة إنتاج التيل حتى النقطة جـــ.

وباستخدام منحنى إمكانيات الإنتاج نستطيع أن نعرف تكلفة إنتاج كمية معينة من التيل مقاسه بكمية القطن التي نضحي بها في سبيل الحصول على هذه الكمية من التيل.

فإذا كانت الدولة تنتج عند النقطة أ ونريد الانتقال إلى النقطة جـــ بزيادة إنتاج التيل بالكمية ب جـــ فلابد من نقص إنتاج القطن بمقدار أ ب وبذلك يكون ثمن قنطار القطن هو أ ب/ ب جـــ. وتعرف هذه النسبة أ ب/ ب جـــ بأنها معدل التحول الفني للتيل إلى قطن Marginal rate of technical transformation.

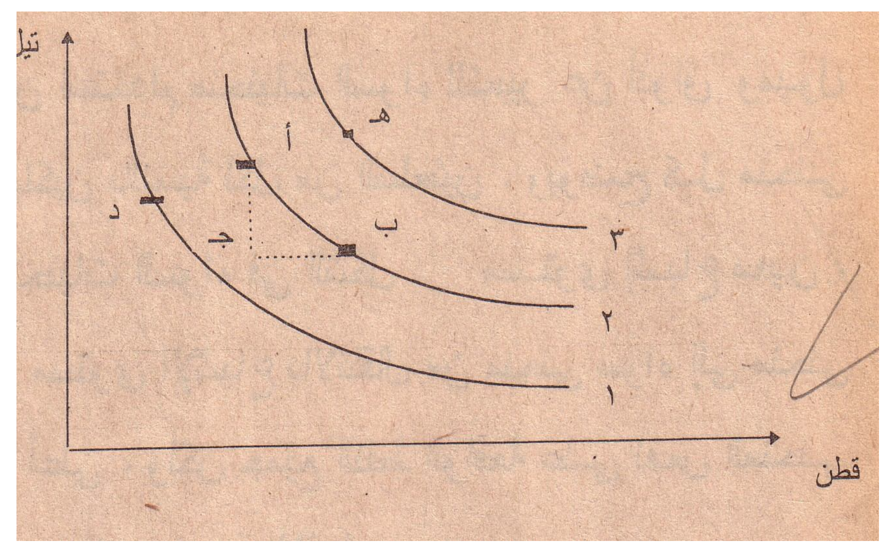
ويمثل منحنى إمكانيات الإنتاج في هذه الحالة خط السعر.

**الطلب ومنحنيات السواء:** يمكن استخدام منحنيات السواء للتعبير عن أذواق وميول المستهلكين بالنسبة لكل من السلعتين. يوضح كل منحنى من منحنيات السواء في الشكل مستوى إشباع معين.

ويزيد مستوى الإشباع بالانتقال من منحنى سواء إلى منحنى سواء أعلى، ولكن جميع النقط الواقعة على نفس المنحنى تعبر عن نفس درجة الإشباع.

فمثلا النقطتين أ، ب الواقعتين على المنحنى 2 يكون لهما نفس مستوى الإشباع وأن كانت النقطة أ تحتوي على كمية أكبر من التيل وكمية أقل من القطن. أي أن المستهلك يكون على استعداد بالتضحية بالكمية أ جـــ من التيل في

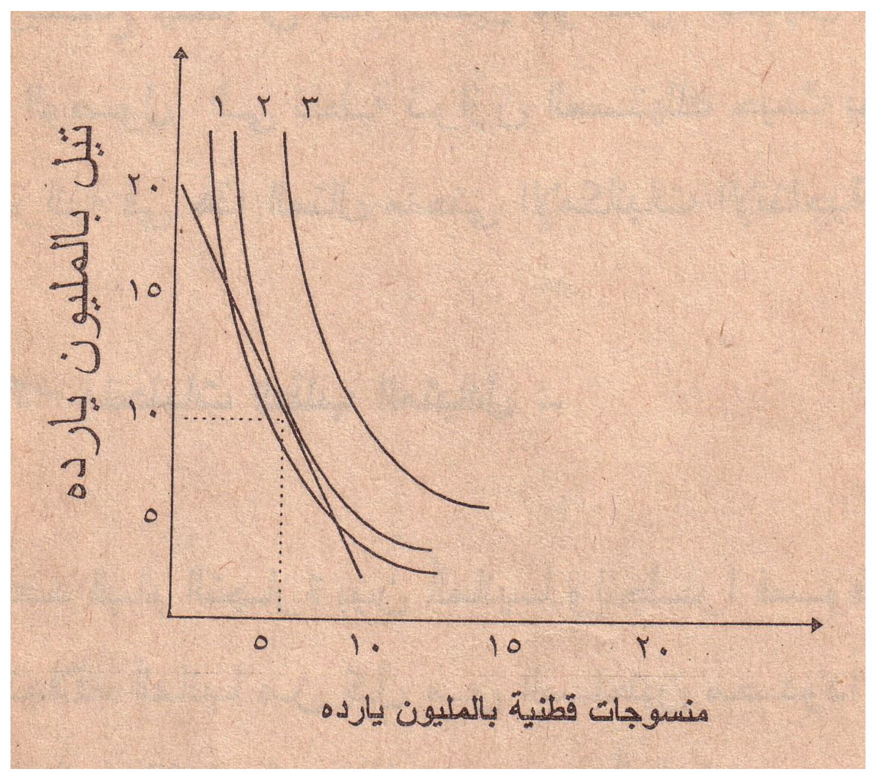
مقابل الحصول على الكمية ب جـ من القطن والعكس دون أن يؤثر ذلك على مستوى إشباعه أي أن الكمية ب جـ من القطن تقدم محل الكمية أ جـ من التيل وعلى نفس مستوى الإشباع. وتعرف النسبة أ ج/ ب جـ على أنها معدل الإحلال الحدي للتيل والقطن.




**شكل رقم (3)**

استهلاكها عند النقطة د أو النقطة هـ، أو عند النقطتين أ، ب الوقعتين على منحنى السواء ولهما نفس درجة التفضيل. غير أن هذا الاختيار يتوقف على الدخل القومي أي الإمكانيات الإنتاجية في الدولة، والدولة في ذلك مثلها مثل الأفراد تسعى إلى الحصول على أقصى إشباع ممكن في حدود مواردها.

والشكل يجمع بين منحنيات السواء الاستهلاكية ومنحنى الإمكانيات الإنتاجية. ويتضح من الشكل أن أقصى إشباع يمكن لألمانيا تحقيقه هو المستوى 2 حيث تستهلك وتنتج عند النقطة جـ (10 مليون متر تيل، 5 مليون متر قطن). فمن ذلك نرى أن أفضل مستوى لإشباع رغبات المستهلكين في ألمانيا يتحدد عند نقطة تماس منحنى الإمكانيات الإنتاجية مع منحنى السواء الاستهلاكي 3.




**شكل رقم (4)**

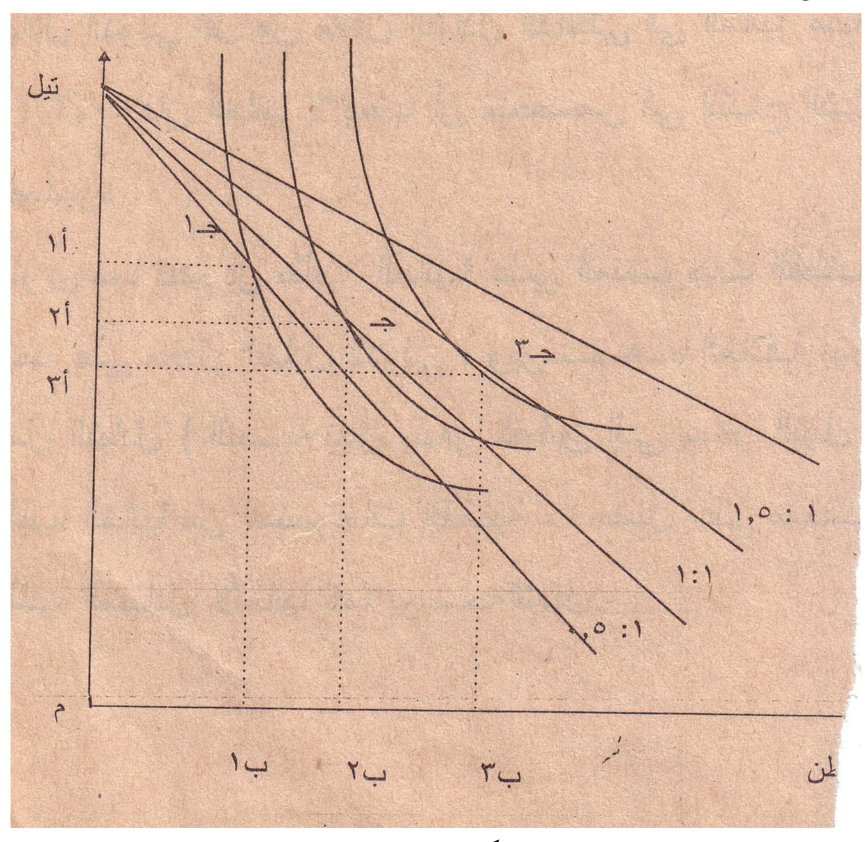
وعند هذه النقطة يكون معدل الإحلال الحدي أي ميل منحنى السواء مساوياً لمعدل الإحلال الفني أي ميل ضمني الإمكانيات الإنتاجية ونجد أن المنفعة الحدية لكل سلعة يتناسب مع سعرها، بمعنى آخر يكون:

معدل الإحلال الحدي = معدل الإحلال الفني = معدل التبادل الداخلي.

ويتضح أيضاً أن هذا التحليل هو نفس التحليل المستخدم في الوصول إلى نقطة توازن المستهلك حيث يمثل خط الميزانية في هذا المثال منحنى الإمكانيات الإنتاجية.

**منحنيات الطلب المتبادل:** عند قيام التجارة بين ألمانيا وإنجلترا فسوف يكون استهلاك ألمانيا من كل من السلعتين محدوداً بمنحنى إمكانياتها الإنتاجية، فإذ تخصصت ألمانيا في صناعة التيل يكون في استطاعتها إنفاق الدخل الذي تحصل عليه

على كل من السلعتين. ويعتمد الدخل الذي تحصل عليه ألمانيا على سعر التيل في السوق العالمية. فإذا كان السعر العالمي للتيل بالنسبة إلى القطن هو نفس السعر الداخلي في ألمانيا قبل قيام التجارة أي عندما يكون معدل التبادل 1 : 0، فإن ألمانيا في هذه الحالة سوف تستهلك عند النقطة 1، ويكون الإنتاج عند النقطة أ، كما في الشكل كون طلب ألمانيا على المنسوجات القطنية هو م ب$_1$ بل م أ$_1$ ياردة من التيل.

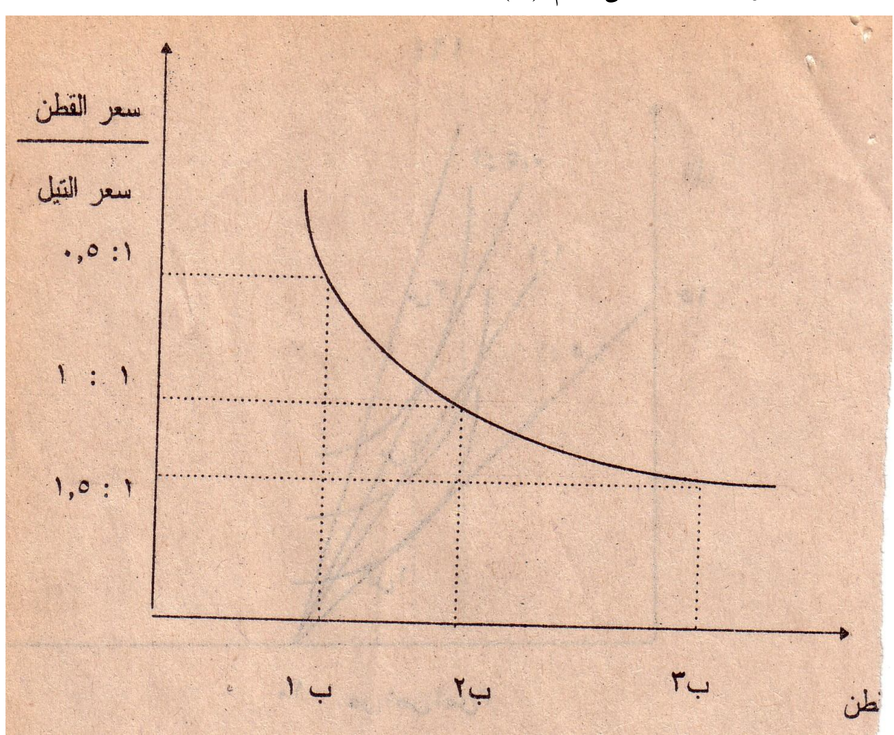



**شكل رقم (5)**

أما إذا كان معدل التبادل الدولي 1 : 1 أي عندما يكون سعر التيل هو 1 ياردة قطن، فإن الدخل في ألمانيا يمثله الخط أ 2 جـــ 2 وتكون نقطة الاستهلاك هي النقطة جـــ 2 حيث يكون طلب ألمانيا على المنسوجات القطنية هو ب 2،

وعندما يكون معدل التبادل هو 1 : 1.5 يكون طلب ألمانيا على القطن هو م ب 3 وهكذا. أما إذا كان معدل التبادل الدولي أقل من معدل التبادل الداخلي في ألمانيا مثلا 1 : 0.2 فإن ألمانيا لا يجب أن تتخصص في إنتاج التيل وتصديره.

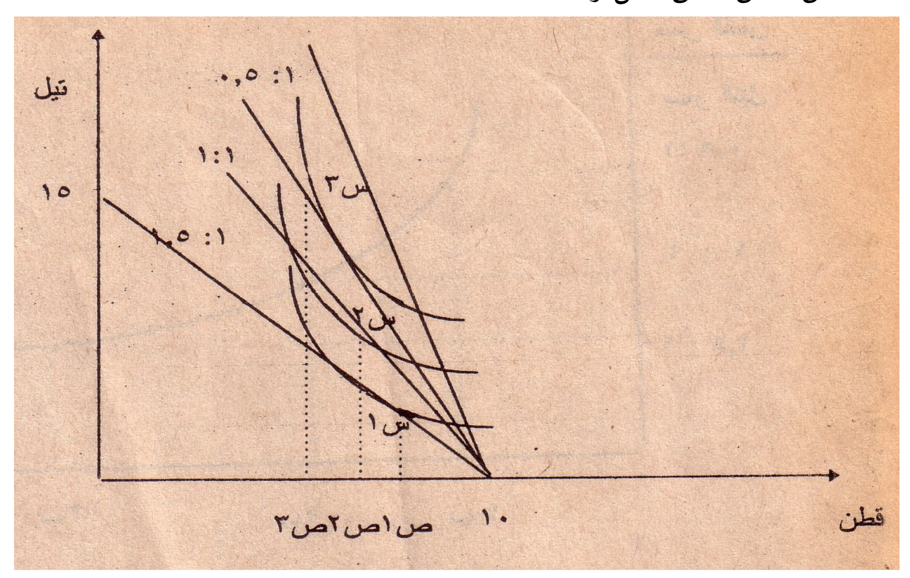
نرى مما تقدم أن طلب ألمانيا على المنسوجات القكنية يعتمد على معدل التبادل الدولي، ويرسم هذه العلاقة بين معدل التبادل (النسبة بين سعر القطن إلى سعر التيل وطلب ألمانبا من المنسوجات القطنية، ونحصل على منحنى الطلب المتبادل لألمانيا كما يوضحه الشكل رقم (6).




**شكل رقم (6)**

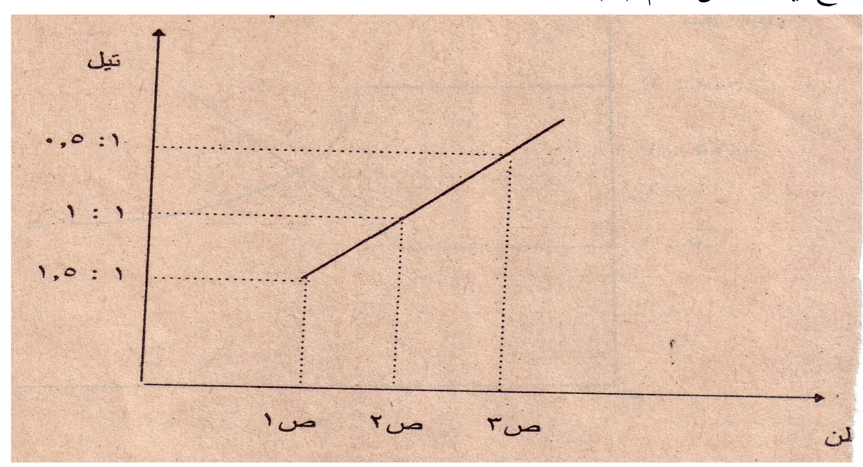
وبالمثل نجد أن إنجلترا قبل قيام التجارة تنتج وتستهلك عند النقطة س1 في الشكل وإذا تخصصت إنجلترا المنسوجات القطنية وكان معدل التبادل هو 1 : 1.5 أو وحدة ونصف من التيل لكل وحدة من القطن، فسوف تصدر إلى ألمانيا الكمية م ص 1 من القطن وتستورد رد الكمية س1 ص1 من التيل، وعندما يكون

معدل التبادل هو 1:1 فسوف تصدر إلى ألمانيا الكمية م ص2 في مقابل استيراد الكمية س2 ص2 من التيل وهكذا.




شكل رقم (7)

وبرسم العلاقة بين عرض إنجلترا من المنسوجات القطنية وبين معدل التبادل نحصل على المنحنى عرض إنجلترا من المنسوجات القطنية إلى ألمانيا كما هو موضح في الشكل رقم (8).




شكل رقم (8)

إن اختلاف طبيعة وتكوين عنصري العمل ورأس المال المشتركان في تحديد الثمن والتكلفة، آثارت الكثير من المناقشات النظرية لدى الاقتصاديين النيو كلاسيك.

**آثار التجارة الدولية على السلع ومكافآت عوامل الإنتاج:**

أ)**أثر التجارة على أسعار السلع**: أن اختلاف نفقات انتاج السلع من بلد لآخر وبالتالي اختلاف أسعار السلع بين البلاد المختلفة يدعو لقيام التجارة الدولية وتتجه السلع من البلاد التي تنخفض أسعارها فيها إلى البلاد التي ترتفع أسعارها فيها. وإذا تصورنا أنه ليس هناك نفقات نقل أو رسوم جمركية فإن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى ازالة الاختلاف بين أثمان السلع في البلاد أطراف التبادل ويصير لكل سلعة ثمن واحد في البلاد المختلفة وبحيث يكون أعلى من ثمن السلعة في البلد المصدر قبل قيام التجارة وأقل من ثمنها في البلد المستورد قبل قيام التجارة.

ولكن وجود نفقات النقل والرسوم الجمركية يحول دون احداث التكافؤ بين أسعار في البلاد المصدرة والمستوردة، ويظل الاختلاف في أسعار السلع قائماً بين البلاد أطراف التبادل، ويتحدد الفرق بين سعر السلعة في البلد المصدر وسعرها في البلد المستورد بمقدار نفقات النقل والرسوم الجمركية.

ب)**أثر التجارة على مكافآت عوامل الانتاج:** قبل قيام التخصص والتجارة الدولية تنخفض مكافآت عوامل الانتاج التي تميز بوفرة نسبية وترتفع مكافآت عوامل الانتاج التي تتميز بندرة نسبية. أما بعد قيام التجارة الدولية فإن تخصص البلد في انتاج السلع التي تستخدم عامل الانتاج المتوافر نسبياً يؤدي إلى ... زيادة الطلب عليه فتميل مكافآته إلى الزيادة عما كانت عليه قبل قيام التجارة، ومن الناحية الأخرى فإن استيراد السلع التي يدخل عامل الانتاج النادر نسبياً في انتاجها يؤدي إلى نقص الطلب عليه فتميل مكافآته إلى الانخفاض عما كانت عليه

قبل التجارة. وهكذا يؤدي قيام التخصص الدولي والتجارة الدولية إلى الميل بمكافآت عوامل الانتاج في البلد نحو التكافؤ.

**تقييم نظرية التخصص الدول**: نظرية التجارة الدولية سواء في اطارها الكلاسيكي أو اطارها حديث انما تقوم على عدد من الفروض الاساسية، وينبغي لتقييم هذه النظرية مطابقة فروضها مع الواقع الاقتصادي لأنه لو تبيين عدم مطابقة الفروض الاساسية مع واقع الحياة الاقتصادية فإنه لا يجوز قبول التحليل النظري كأساس يستند إليه في رسم السياسة الاقتصادية الخارجية.

**أولاً**: استند التحليل النظري إلى افتراض سريان المنافسة الكاملة، وأنه في ظل المنافسة الكاملة تعكس أثمان السلع النفقات الحقيقية لانتاجها، وعندما تقوم التجارة الدولية على أساس اختلاف الاثمان التي تعكس النفقة الحقيقية لانتاج فإن معنى ذلك أن التخصص الدولي يقوم على أساس المزايا النسبية لكل بلد، وتحصل جميع الأطراف بالتالي على أكبر ناتج ممكن. لكن واقع الحياة غير ذلك ففي كثير من الأحوال يسود الاحتكار أو المنافسة الاحتكارية ومعلوم أن أسعار ونفقات الانتاج والقوانين التي تحكم الانتاج والعلاقة بين السعر والنفقة تختلف في المنافسة الكاملة عنها في الاحتكار في المنافسة الاحتكارية.

**ثانياً**: تنتهي نظرية التجارة الدولية إلى أن حرية التجارة وقيام التخصص على أساس المزايا النسبية لكل بلد يؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد في البلد وفي العالم وبالتالي تحقيق أكبر ناتج ممكن من الموارد المحدودة.

**ثالثاً**: تقوم نظرية التخصص الدولي على افتراض التوظف الكامل للموارد، لذلك يترتب على قيام التخصص والأخذ بحرية التجارة وأن يسحب البلد موارده التي تستخدم في انتاج السلعة ذات التخلف النسبي ويحولها لانتاج السلعة ذات الميزة النسبية. ولكن واقع الحياة الاقتصادية غير ذلك إذ أن كثيراً من البلاد يعاني من عدم الاستغلال الكامل لموارد الانتاج. وأن الأخذ بسياسة حرية التجارة بتعارض مـــع

اجراءات مواجهة مشكلة البطالة. وبالتالي فإنه من الأفضل اتباع سياسة الحماية والاستمرار في انتاج السلع ذات التخلف النسبي لتشغيل عناصر الانتاج العاطلة. هذه النتيجة تتعارض مع ما ينتهي إليه تحليل نظرية التخصص الدولي من ضرورة الأخذ بمبدأ حرية التجارة. ولا شك في أنه ازاء مشكلة التخلف التي تعاني منها كل البلاد النامية فإن حل مشكلة البطالة وتحقيق الاستغلال الكامل للموارد وتحقيق التوازن الداخلي اعتبارات هامة ولكنها لا تدخل في حسبان نظرية التخصص الدولي، ولا شك أنها أنها اعتبارات أهم من التخصص وحرية التجارة.

**النقديون Monetarist**: وأصحاب هذه المدرسة يرون أنذ الاقتصاد الخاص، في الأساس، يتصف بالاستقرار وبالتالي، فإن التدخل الحكومي عادة ما يضر أكثر مما ينفع. فالحكومة يجب أن تكون لديها سياسات نحو عدد محدود من متغيرات الاقتصاد الكلي مثل معدلات زيادة عرض النقود، والانفاق الحكومي، الضرائب، وعجز موازنة الحكومة. وينادي أصحاب هذه المدرسة بأن يتبع إزاء سلوك هذه المتغيرات قواعد محددة. وأحد هذه القواعد الهامة المعروفة القاعدة التي تقضي بأن تكون زيادة الكمية المعروضة من النقود بنسبة مئوية ثابتة معينة. وقاعدة أخرى ينادي بها النقديون هي أن ميزانية الدولة يجب أن تكون متوازنة، في المتوسط، عبر أربع إلى خمس سنوات (مدة الدورة الاقتصادية).

نقطة هامة يتعرض لها النقديون وهي العلاقة بين النقود والتضخم. فالنقديون يرون أن كمية النقود هي المحدد الأول للمستوى العام للأسعار والنشاط الاقتصادي. ويرى أصحاب هذه المدرسة أن الاسراع في المعدل الذي يزيد به عرض النقود هو المسئول عن التضخم وعن التقلبات في الاقتصاد القومي. ونظرا لاقتناعهم بأن التغيرات في معدل الزيادة في عرض النقود لها أثرها على التغيرات في النمو الحقيقي لاقتصاد القومي، لذلك فإنهم ينادون بسياسة نقدية يكون فيها معدلات الزيادة في عرض النقود منخفضة وثابتة.

## -3-

## نظرية هيكشر – أوهلين في نسب عناصر الإنتاج

تفترض النظرية التقليدية في التجارة الدولية أنها تعتمد على فكرة التخصص الدولي ومبدأ العمل أساسا للقيمة، ونفترض أيضاً أن التعامل في التجارة يتم بين دولتين اثنتين وفي سلعتين وكل دولة تبادل سلعتها لأنها تستطيع إنتاجها بتكاليف تقل بالنسبة عما تنتجه الدولة الأخرى، فاختلاف التكاليف النسبة هو السبب الجوهري لقيام التجارة الدولية، غير أن النظرية التقليدية لم تتناول شرح الأسباب التي من أجلها تختلف هذه التكاليف النسبية من دولة إلى أخرى، واعتبرت أن ذلك يرجع إلى الاختلاف بين البلاد في الظروف الطبيعية والمكتسبة، التي تضفى على بلد معين مزايا كامنة تمكنها من إنتاج سلعة ما بكفاية أكثر.

وفي محاولة لشرح أسباب اختلاف التكاليف النسبية قدم الاقتصاديان السويديان "هكشر" Eli F . Heckscher وتلميذه "أوهلين" B . Ohlin تفسيرا اقتصاديا جديدا لأسباب قيام التجارة الدولية، عرف بنظرية أسعار أو نسب عناصر الإنتاج. ويطلق عليها بعض الاقتصاديين تسمية النظرية السويدية في التجارة الدولية.

**أولاً: فروض نظرية هكشر – أوهلين([1])**: تقوم نظرية هكشر – أوهلين على نموذج يفترض قيام التجارة بين دولتين ويتم تبادل سلعتين، كما يستخدم عاملين من عوامل الإنتاج.

والفروض الأساسية للنظرية تشمل جانبي العرض والطلب كما يلي:

أ-فروض في جانب العرض:

[1] هكشر عام 1933 في كتابه الشهير:
Interregional and International Trade

1-يتم الإنتاج في الدولتين في ظل سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وعوامل الإنتاج.

2-تماثل طرق الإنتاج والتكنولوجيا المستخدمة وثبات نوعية الإنتاج في الدولتين.

3-إمكانية قياس حجم المعروض من عوامل الإنتاج في كل دولة.

4-تكاليف الإنتاج ثابتة.

5-إهمال تكاليف النقل ومشكلة سعر الصرف.

**ثانياً: فروض في جانب الطلب:**

1-التجارة الدولية تتوقف على الطلب المتبادل Reciprocal Demand لأن الطلب على عوامل الإنتاج مشتق من الطلب على السلع المنتجة. وبمعنى آخر تتحدد التجارة الدولية بالدور الذي يلعبه الطلب على السلع التي تنتج في الدولة الأخرى.

2-أثر ملكية عوامل الإنتاج على دخول وطلب المستهلكين، فيرى "أوهلين" إن لدخول المشترين أثر في حجم المبادلات الدولية مثلما يؤثر في حجم الطلب الداخلي.

3-رغبات المستهلكين وأذواقهم.

الفكرة الأساسية لنظرية أسعار عوامل الإنتاج مؤداها أن التجارة الدولية هي الإمتداد الطبيعي للتجارة الداخلية، وإن الأسعار في المجال الدولي تتحدد بنفس المبادئ والقوى التي تتحدد على أساسها الأسعار في المجال الداخلي.

وتختلف التكاليف النسبية بين البلاد تختلف باختلاف إنتاجية البلاد المختلفة، وهذه تتوقف على عاملين أساسيين:

-اختلاف درجة ندرة أو توافر عوامل الإنتاج يؤدي إلى اختلاف نسب أسعار عوامل الإنتاج من بلد لآخر، ففي البلاد التي تتمتع بوفرة في الأرض سنجد

أن أسعار الأرض تكون أقل من أسعار عوامل الإنتاج الأخرى كما في أستراليا، بينما ينخفض أجر العامل بالنسبة لعوائد عناصر الإنتاج الأخرى حيث يوجد العمال بوفرة كما هو الحال في البلاد النامية المكتظة بالسكان.

يضاف إلى ذلك أن عوامل الإنتاج هي عناصر غير متجانسة ومختلفة، بل تنقسم في داخلها إلى مجموعات متخصصة تختلف كل منها عن الأخرى، مثال ذلك العمال ودرجة التفاوت في مهاراتهم أو تخصصهم وكذلك الأرض ودرجة صلاحيتها للزراعة أو للبناء أو أرض مناجم أو مصايد أسماك... إلخ إن الاختلافات النوعية Qualitative Differences بين هذه العناصر لها أهميتها.

-العامل فني يتوقف احتياج بعض السلع في إنتاجها إلى مزج نسب مختلفة من عوامل الإنتاج فبعض السلع مثلا يحتاج إلى عنصر الأرض أكثر من عنصر رأس المال والعمل، كزراعة القمح مثلا. بينما تحتاج المنسوجات لرأس المال بنسبة أكبر من الأرض والعمل، كما أن صناعة السيارات تحتاج إلى عدد من الآلات (رأس المال) لكل عامل أكثر مما تحتاجه صناعة النسيج، لذا يقال أن صناعة السيارات صناعة كثيفة رأس المال وصناعة النسيج كثيفة العمالة.

**ثالثاً: أسباب قيام التجارة الدولية عند هكشر وأوهلين:** إن سبب قيام التجارة الدولية طبقا لنظرية "هكشر – أوهلين":

1-اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج.

2-تتوقف هذه الأسعار على حالة العرض والطلب على عناصر الإنتاج.

يقرر "أوهلين" أن كل دولة تتمتع بقدر من إمكانيات الإنتاج لسلع معينة، وذلك يرجع إلى مدى توافر عناصر الإنتاج بها، فمثلا بلد ما يتوفر بها مخزون من خام الحديد وقليل من حقول القمح بالنسبة لغيرها فبقدر توافر عناصر الإنتاج لديها بقدر ما تنهض الصناعة بها.

ولشرح ذلك نفترض مثال استراليا وانجلترا، يتوافر في استراليا المراعــي، ويندر بها عنصري العمل ورأس المال بينما يتوفر العنصران في انجلترا.

في هذا المثال تكون استراليا مؤهلة لإنتاج سلع زراعية وذلك لتوفر المراعي الطبيعية بها، بينما سيكون لانجلترا ميزة في إنتاج السلع الصناعية لتوافر عنـــصري رأس المال والعمل بها.

وإذا لم يحدث تبادل تجاري بين البلدين، فستظل أسعار السلع الزراعية في استراليا منخفضة جدا. بينما تكون أسعار السلع الصناعية المنتجة بها مرتفعة جدا. وعلى عكس ذلك في انجلترا، حيث تضطر إلى زراعة أرضها المحدودة كثافة رأسمالية كبيرة، وكثافة عمل أقل، مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار منتجاتها الزراعية.

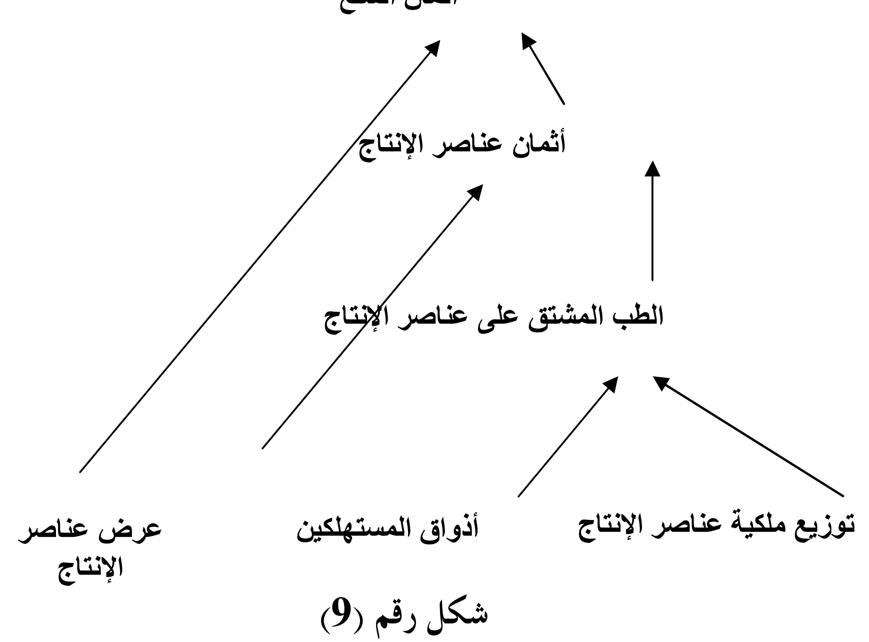
وبسبب قانون تناقص الغلة تصبح الإنتاجية الحدية لعنـــصر رأس المـــال، والإنتاجية الحدية لعنصر العمل ضئيلة جدا. أما في استراليا بمـــساحاتها الزراعيـــة الشاسعة فستطبق طرق التوسيع الأفقي في الزراعة، وتصبح إنتاجية كل عنصر من عناصر الإنتاج مرتفعة.

ونخلص من ذلك إلى أن كل بلد تتمتع بميزة في إنتاج السلع التي تكـــون عناصر إنتاجها متوفرة بها ورخيصة نسبيا، وبمعنى آخر يمكن لبلد ما إنتاج بعـــض السلع بتكلفة أرخص منها في البلد الأخرى، وتقوم بتصديرها إليهـــا، حيـــث أن إنتاج هذه السلع يحتاج إلى كميات كبيرة نسبيا من عناصر الإنتاج الـــتي تكـــون أرخص منها في البلاد الأخرى. لذلك تتكون صادرات بلد ما من مجموعة الـــسلع التي يتطلب إنتاجها توفر كميات كبيرة من عناصر الإنتاج الرخيصة، بينما الـــسلع التي يتطلب إنتاجها عناصر إنتاج مرتفعة الثمن وغـــير متـــوفرة نـــسبيا ســـوف تستوردها.

وذلك يعني ضمنيا أن كل دولة تشترك في التجارة الدولية تقـــوم بمبادلـــة عناصر الإنتاج المتوفرة لديها بكثرة بتلك العناصر التي يقل لديها المعروض منها.

وتنطبق نظرية "هكشر – أوهلين" على علاقات التبادل التجاري بين الدول النامية والدول الصناعية إلى حد كبير.

**رابعاً: نظرية هيكشر أوهلين والتوازن العام:** يمكن تبسيط عرض نظرية هيكشر – أهلين وعلاقتها بالتوازن العام أي التوازن بين العرض الكلي والطلب في المجتمع الدولي في شكل رقم (9):




**شكل رقم (9)**

يلاحظ في أسفل الركن الأيمن لهذا الشكل أن توزيع ملكية عناصر الإنتاج (مثلا توزيع الدخل) وأذواق المستهلكين يحددان الطلب على السلع والذي يحدد بدوره الطلب المشتق على عناصر الإنتاج. كما تفاعل الطلب على عناصر الإنتاج مع عرض عناصر الإنتاج يحدد ثمن عناصر الإنتاج في ظل المنافسة الكاملة.

وفي النهاية نجد أثمان عناصر الإنتاج والتكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج تحدد أثمان السلع النهائية. واختلاف الأثمان النسبية للسلع من دولة لأخرى يحدد لنا الميزة النسبية لكل دولة والسلعة الواجب إنتاجها وتصديرها.

كما يوضح لنا الشكل كيف أن جميع عناصر الإنتاج تتفاعل فيما بينـــها لتحدد لنا أثمان السلع النهائية. وهذا يدعونا إلى القول بأن نظرية هيكشر – أوهلين تعد نموذجا للتوازن العام.

**خامساً: نظرية ليندر حول التجارة في السلع الصناعية**: اعترض لينـــدر Linder في دراسة له عام 1961 على معظم فروض نظرية هكشر – أوهلـــين في التجارة الدولية وكذلك لم يتفق مع وجهة النظر الكلاسيكية القائلة بأن جانب العرض ومدى وفرة الموارد الطبيعية هما أساس المزايا النسبية وقيام التجارة الدولية.

ويرى ليندر أن السلع الصناعية المتداولة في عمليات التصدير أو الاستيراد تتحدد بظروف الطلب، فالسلع الصناعية بصفة خاصة يجرى تصميمها وتـــصنيفها وفقا لظروف طلب معين، والذي يتأثر بشدة بمستوى توزيع الدخل. وهذه السلع تشبع أولا الطلب المحلي وليس الطلب الخارجي. ففي البداية على الأقل تقتصر على مناطق معينة وسوق محلى يستوعب هذه السلع.

وتؤدي العوائق التجارية مثل الضرائب الجمركيـــة المرتفعـــة، والعوائـــق الاجتماعية كاختلاف اللغة والثقافة إلى صعوبة اتصال منتجي الـــسلع الـــصناعية بالمستهلكين في دول أخرى. لذا يعمل المنتج الأصلي على أن تلائم خصائص السلع الصناعية احتياجات السوق المحلية.

في ظل هذه الظروف قد تحتاج السلع عند تصديرها أو استيرادها إلى بعض التعديل لتلائم أذواق المستهلكين، فإذا كانت السلعة مصممة ومنتجـــة للـــسوق المحلي، فيلزم عند تصديرها تعديل بعض خصائصها لتلائم احتياجات المستوردين، كما تستورد فقط السلع الذي تتطابق مع الشائع استعمالها في السوق المحلية.

وحيث أن متوسط دخل الفرد هو المحدد الرئيس لأذواق المستهلكين فـــإن التجارة الدولية ستكون غالبا أكثر تركيزا بين الدول التي يتشابه فيها متوسط دخل

الفرد وتوزيع الدخل، والعكس صحيح أيضا فسوف تقل كثافة التجارة بين دول التي يختلف فيها متوسط دخل الفرد وتوزيع الدخل.

وتفسير ليندر لقيام التجارة بين الدول التي يتماثل بينها هيكل الطلب والدخل يختلف تماما عن نظرية هيكشر – أوهلين لنسب عناصر الإنتاج التي تقرر أن الدول التي يتوفر لديها عنصر رأس المال نسبيا تصدر سلعا كثيفة رأس المال وتستورد سلعا كثيفة العمل.

وتنطبق نظرية ليندر على التجارة في السلع الصناعية كما تنطبق نظرية ريكاردو في التكاليف النسبية على التجارة في المواد الأولية الزراعية والتعدينية. ويوافق ليندر على أن نظرية هكشر – أوهلين تنطبق على السلع الصناعية النمطية والتي داعت خصائصها في جميع الدول.

**سادساً: نظرية كرافيز في الفجوة التكنولوجية:** يمكن تعريف التكنولوجيا بأنها تطبيق العلوم والمعرفة الفنية في مجال إنتاج السلع والخدمات. ويؤثر التغير التكنولوجي على التجارة الدولية عن طريق جلب سلع جديدة باستمرار إلى السوق، وكذلك عن طريق تحسين الطرق المستخدمة لإنتاج السلع الموجودة.

ومع أن التكنولوجيا يمكن انتشارها بسرعة فور تطويرها، إلا أنها ليست دائما قابلة للتطبيق الفوري في الدول النامية، حتى فيما بين الدول الصناعية يجرى الحد من انتشار التكنولوجيا من خلال فترة من الوقت يتم اثنائها تقليد المنتجات الجديدة من ناحية، ومن ناحية أخرى من خلال وجود حقوق الاختراع وتصاريح الإنتاج والقيود القانونية الأخرى على نشرها.

وحيث أنه لا يمكن لجميع الدول أن تصل إلى مستوى واحد من التقدم التكنولوجي، لذلك يظهر ما يسمى بالفجوات التكنولوجية Techrological Gaps بمعنى أن التكنولوجيا الأكثر تقدما تتركز في عدد قليل نسبيا من الدول الصناعية. ومن البديهي أن تتجه هذه الدول إلى تطوير ميزة نسبية كبيرة في السلع

الجديدة التي يتطلب إنتاجها تكنولوجيا راقية. وكلما ركزت الدول الأكثر تقدما على إنتاج السلع ذات المستوى التكنولوجي المرتفع، فإن المزايا النسبية في السلع ذات التكنولوجيا المنخفضة قد تنتقل إلى دول أقل تقدما، ومنها بعض الدول النامية.

**عناصر الإنتاج**: تعود نظرية الفجوة التكنولوجية Technoloqical Gap Theory لكرافيس وبوزنر (Kravis & Posner)، وتفسر قيام التجارة الدولية بسبب وجود فجوات تكنولوجية، وذلك عندما تتمتع الدول المصدرة باحتكار لإمكانيات تكنولوجية كبيرة لا تتوافر لدى الدولة المستوردة. وتستند هذه الفكرة إلى نظرية شومبيتر J.A. Schumpeter في النمو، حيث يركز على أهمية رأس المال البشري متمثلا في المهندسين والعلماء والباحثين والمنظمين.

وتتعارض فروض نظرية الفجوة التكنولوجية مع فروض نظرية نسب عناصر الإنتاج فيما يلي:

1-استراتيجيات الاختراع، وظهور منتجات جديدة تتغلب على فرضية تجانس المنتجات على المستوى الدولي، حيث أن المعلومات التكنولوجية لا تعتبر سلعة عامة، أو يسهل الحصول عليها في كل وقت.

2-خفض تكاليف الإنتاج بفضل تحديث عملية الإنتاج يقضى على للفرضية القاتلة بتجانس دوال الإنتاج عالميا، لن المعلومات التكنولوجية ليست في متناول جميع المنتجين.

3-قدرة المنتج على التمتع بمزايا الإنتاج الكبير تدحض شروط دوال الإنتاج ذات الغلة الثابتة أو المتناقصة.

في هذه النظرية تظهر سياسة المنتج كمحدد لاتجاه وهيكل التجارة الدولية بدلا من أثمان السلع وعناصر الإنتاج، أي ثمن السوق. كما أن شروط المنافسة

الكاملة لم تعد مفسرا لقيام التجارة الدولية وإنما التخطيط الاستراتيجي للمشروعات الإنتاجية، التي تحاول من خلال سياسة الاختراع والتجديد أن تحتل مراكز في السوق العالمية. كما أصبح اقرب إلى الواقع نظرية الإنتاج في ظل المنافسة غير الكاملة، وبذلك تفقد فروض نظرية التجارة الدولية حول سيادة المنافسة الكاملة في اسواق السلع وعناصر الإنتاج أهميتها لدرجة كبيرة.

وتفسر نظرية الفجوة التكنولوجية أسباب قيام التجارة الدولية بتولد واتساع المنتجات الصناعية الجديدة أو ما يمكن تسميتها بالسلع التكنولوجية. وهذا يدفع إلى التساؤل: إلى أي مدى تستطيع دولة ما الاحتفاظ بمركز احتكاري لمصادر السلع التكنولوجية بسبب تمتعها بمركز احتكاري للمعلومات التكنولوجية وكيف ستستفيد العلاقات الاقتصادية عندما ينتشر استخدام هذه المعرفة التكنولوجية في بلاد أخرى من خلال عمليات الاقتباس والتقليد.

وسنجد الإجابة على هذا السؤال في شرح نظرية دور حياة المنتج Product Life Cycle والتي تختصر إلى نظرية دورة المنتج.

**سابعاً: نظرية دورة المنتج:** ترجع نظرية دورة المنتج إلى فيرنون وهي تدرس أنماط التجارة من وقت اختراع وتقديم سلعة جديدة بواسطة دولة معينة، إلى الوقت الذي تصبح فيه التكنولوجيا التي يتطلبها انتاج هذه السلعة متاحة على المستوى الدولي.

وتشمل دورة حياة المنتج ثلاثة مراحل، وهي مرحلة السلعة الجديدة، ومرحلة نضوج السلعة، ثم مرحلة السلعة النمطية. وسنشرحها فيما يلي:-

**أ-مرحلة السلعة الجديدة:** يقر فيرنون ان كل سلعة جديدة يبدأ انتاجها وتسويقها تنفيذا لاختراع معين في الدولة الأصلية التي نشأ بها هذا الاختراع، واتخذ من الولايات المتحدة الأمريكية نموذجا لتطبيق نظريته. ويكون المنظمون في الدولة الأصلية للاختراع على علم بفرضية تقديم هذه السلعة الجديدة في السوق أكثر من

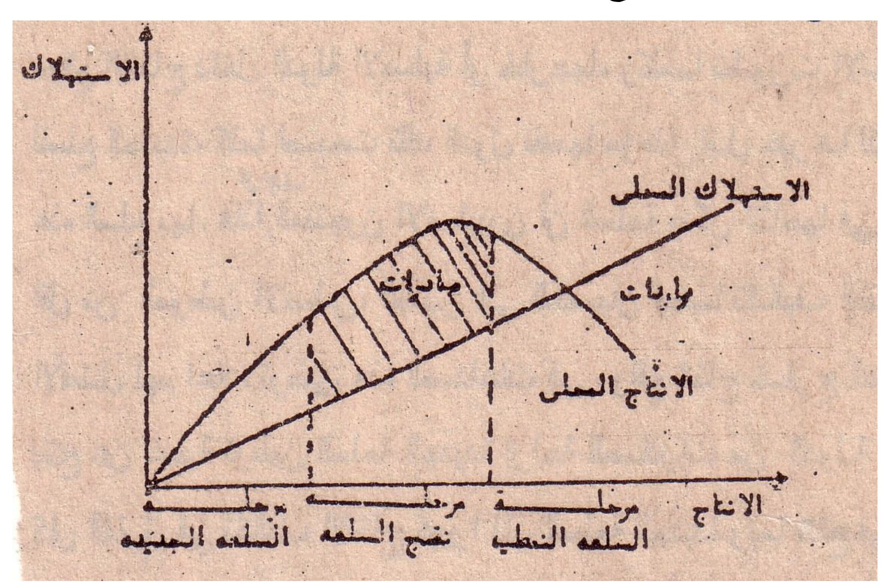
الدول الأخرى، وذلك لقربهم من السوق ودرايتهم بظروف الطلب المحلي. وسوف تكون السلعة الجديدة في مرحلتها المبكرة غير نمطية وتكاليف انتاجها وتسويقها مرتفعة، وبالتالي أثمانها مرتفعة. ويحاول المنتجون خفض تكاليف الإنتاج، وتطوير خصائص السلعة الجديدة كي تشبع تفضيلات المستهلكين.

**ب–مرحلة نضوج السلعة**: في مرحلة نضوج السلعة يدرك المنتجون أهمية تكاليف الانتاج في تحديد موقع الإنتاج داخل الدولة الأصلية أو خارجها، وكلما تطورت الاسواق الأجنبية للسلع الجديدة، كلما اصبحت تلك الدول نفسها مؤهلة قبل غيرها لتوطن صناعة هذه السلع بها، فإذا وجد المنتجون الأصليون أن السلعة يمكن انتاجها في الخارج بتكلفة أقل من الموطن الأصلي، آخذين في الحسبان أيضا تكاليف النقل فيكون من الأفضل لهم اعادة توطين هذه الصناعات في مواقع انتاج خارج الدولة الأصلية. ينتج عن عملية توطين السلعة الجديدة إزاحة للصادرات من الدولة الأصلية، وإذا كان الفارق في تكاليف الانتاج كبيرا فإن السلعة الجديدة ربما تنتج في دولة أجنبية وتصدر إلى دول أخرى، ومنها الدولة الأصلية نفسها، وفي اثناء مرحلة نضوج السلعة يستطيع المنتجون الاجانب انتاج السلع الجديدة بكفاءة عالية وتصديرها للخارج، ويؤدي هذا بالطبع إلى تخفيض صادرات الدولة الأصلية بدرجة أكبر. ويلاحظ ان فيرنون يؤكد على تأثير التكاليف النسبية على تحديد توطن الانتاج. وهذا يشير إلى أن نظرية دورة المنتج لا تنفصل تماما عن نظرية التكاليف النسبية الكلاسيكية.

**ج–مرحلة السلعة النمطية**: عندما يصل تطور إنتاج وتسويق السلعة لمرحلة متقدمة من التنميط والمواصفات القياسية يصبح المنتجون على دراية تامة بسوق هذه السلعة ولهذا ناقص الحاجة إلى الاتصال القريب بين المنتجين والمستهلكين.

وفي ظل هذا يمكن ان تكون الدول الاقل نموا مؤهلة لتـــوطين الانتـــاج، خاصة إذا كان الإنتاج كثيف العمل نسبيا وعندما يحدث هذا الانتقال في تـــوطين الانتاج، فإن صادرات الدول الأقل نموا سوف تحل وبدرجة كبيرة محـــل انتـــاج السلعة في الأصلية.

ويوضح الشكل رقم (10) نمط التجارة للسلع التكنولوجية الجديدة كما تنبأت به نظرية دورة المنتج.




**شكل رقم (10)**

**نمط التجارة الدولية ودورة حياة المنتج**

يوضح هذا الشكل انتاج واستهلاك السلعة الجديدة بواسطة الدولة الأصلية كمية الصادرات، أي الفرق بين الانتاج والاستهلاك يبلغ ذروته في مرحلة نـــضج السلعة، حيث يبدأ توطن انتاجها خارج الدولة الأصلية. وهكذا فما تقدم مرحلة نضوج السلعة، وانتقال بعض المنتجين للانتاج بالخارج، فإن كلا من الانتاج المحلى والصادرات المحلية يبدآن في التناقص وفي مرحلة السلعة النمطية يتناقص الإنتـــاج المحلي للدولة الأصلية بدرجة كبيرة، حتى تستوردها من الخارج.

**ثامناً: أسباب ونتائج تدويل عملية الانتاج:** أن نزوع الاقتصاد المعاصر نحو العالمية قد أدى إلى انفتاح الاقتصاديات القومية بعضها على بعض مكونة شبكة كثيفة من العلاقات الاقتصادية الدولية، وتعود أسباب هذا التشابك الاقتصادي إلى تدويل عملية الانتاج التي هي في نفس الوقت نتيجة له.

فمن أهم المؤشرات التي تدل على تزايد اندماج الاقتصاديات القومية في اقتصاد عالمي موحد مؤشر تدويل عمليات الانتاج والتسويق للسلع الصناعية. فالوحدات الإنتاجية أي الشركات الصناعية في كثير من الدول الصناعية تطرح في الأسواق العالمية كل يوم منتجات جديدة لا تقوم بتصنيعها كاملة في الوطن وإنما في عدة دول.

ومن هنا يمكن القول بأنه قد ولى ذلك الزمن الذي كان يسود فيه سيطرة لإحدى الدول الصناعية الغربية على السوق العالمية أو حتى انفرادها بسوقها المحلية مغلقة على نفسها.

ولعل اتساع حجم التجارة الدولية وزيادة نشاط الشركات متعددة الجنسية هما مؤشران على ان الاقتصاديات القومية تتطور أكثر فأكثر نحو الاندماج في سوق عالمية موحدة. ولكن ماهي العوامل التي أدت إلى هذا التطور؟

لقد كانت الحرية الاقتصادية وستظل هي الشرط الأساسي لاندماج الاقتصاديات القومية في سوق عالمي موحد، والجدير بالذكر انه توجد خمسة عوامل لابد من توافرها لرفع درجة هذا الاندماج، وتلك العوامل نذكرها فيما يلي:

1-أدى تحسين النقل والمواصلات والاتصالات الى سهولة انتشار أعمال الشركات وادارتها في اماكن كثيرة من العالم.

2-يلاحظ ان انتشار نشاط الشركات الكبرى في السوق العالمية تمثل عملية تعلم طويلة المدى تبدأ بالتصدير إلى الأسواق القريبة منها أولا ثم تتوسع في

عمليات التصدير لأسواق مختلفة حتى تقوم بانشاء وحدات انتاجية لها في الخارج. لقد أغلفت نظرية التجارة الدولية إلى حد ما هذه المصاعب المكلفة والتي لا يخلو منها الواقع الاقتصادي.

3-ان تقدم الادارة الحديثة وكفاءتها في إدارة المشروعات الضخمة جعل تدويل عملية الانتاج أكثر ملاءمة عن ذى قبل وأصبحت الشركات قادرة على التعامل في أسواق مختلفة في وقت واحد.

4-كان من نتائج التخصص والتقدم في علم الادارة وكذلك وصول بعض فروع الانتاج إلى مرحلة النضج ان ارتفع الحجم المثالي للمشروع بشدة، وبذلك أصبحت الشركات الكبرى الرائدة في مجالات التكولوجية والادارة والتسويق مجبرة على اتباع سياسة توسعية على مستوى العالم. وفي نفس الوقت وصل انتاج السوق المحلية إلى أقصى حد له، ويضاف إلى ذلك ان تكاليف البحوث وتطوير المنتجات لا يمكن تغطيتها إلا بتدويل عملية الانتاج في شكل بيع حقوق الاختراع أو العلاقات التجارية أو انشاء المشروعات المشتركة.

5-أدى تطور الأسواق العالمية إلى تشابك الاقتصاد العالمي، ويلاحظ في السنوات الاخيرة تشابه تفضيلات المستهلكين على المستوى العالمي وأيضا توحيد طرق الإنتاج. وينتج عن ذلك زيادة الحافز لدى منتجي السلع الاستهلاكية والاستثمارية لتدويل عملية الانتاج. وفي نفس الوقت يلاحظ وجود تمايز شديد للمنتجات أدى إلى تدعيم التشابك الاقتصادي على مستوى العالم.

وخلاصة القول ان تدويل الانتاج الصناعي كان نتيجة للتشابك الاقتصادي على المستوى الدولي وفي نفس الوقت سببا لاندماج اقتصاديات القومية في سوق عالمية واحدة. أن اتجاه السوق العالمية نحو الاندماج يعتبر حقيقة واقعية لجميع دول العالم المعاصرة تقريبا.

**تاسعاً: رأس المال والتكنولوجية:** رأس المال المادي ليس هـــو العنـــصر الوحيد الذي يتزايد بارتفاع مستوى الدخل القومي، فربما تزيد المهـــارة والمعرفـــة الفنية والادارية، ولكن الى أي درجة تعتبر هذه العناصر هامة لتكوين المزايا النسبية، وما هي أصلا المزايا الفنية؟

نموذج هكشر – أوهلين يجيب على هذه الأسئلة مباشرة ويفترض تـــوفر المنافسة في اسواق عناصر الانتاج وتماثل دالـــة الانتـــاج في جميـــع الـــدول وأن التكنولوجيا في متناول جميع المنتجين، عدم وجود حواجز جمركية أو تكاليف نقل.

ويتناول هذا النموذج التكنولوجيا على الها ثابتة وفي متناول جميع الدول وهذه بعيدة جدا عن الحقيقة حيث تتغير التكنولوجيا في المدى القـــصير والمـــدى الطويل، كما يهمل هذا النموذج تكلفة تطوير الاساليب التكنولوجية أو اقتباسها.

احدى النظريات تحاول تحسين التكنولوجيا في نماذج تجارية وتعاملها كعنصر معزز لرأس المال. وتعتبر هذه النظرية أن التكنولوجيا عنصر في متناول الجميع لكنه مرتفع الثمن في بعض البلاد دون غيرها، كما أنه كثافة استخدامه يختلف من صناعة لأخرى. ويعتبر جونسون 1970 ولأرى 1968 من أبرز مؤيدي هذه النظرية ويطالبان باعادة تعريف رأس المال ليشمل أيضاً رأس المال البشري.

أما نظرية دورة حياة المنتج فتتناول التكنولوجيا أو التغيرات التكولوجية بصورة أوضح. وتطبيق هذه النظرية من أن جميع المنتجات تمر بمراحل تمثل دورة حياتها وهي مرحلة الاختراع وظهورها كمنتج جديد ثم نموه ثم نضجه ثم ثباته في السوق أو اختفائه.

في المراحل الأولى تكون تكاليف الانتاج مرتفعة وبالتالي أثمان المنتجات أيضاً مرتفعة. ويكون عدد المنتجين قليلاً. ويجرى تعديل المنتج وتطويره نسباً

لاذواق المستهلكين وحالة السوق ويلزم تشغيل نسبة عالية من العلماء والمهندسين والفنيين، لأن عملية الانتاج تتميز بكثافة عالة من المهارة.

في مرحلة نضج المنتج ترتفع المبيعات وتنخفض تكلفة الوحدة لدخول كثير من المنتجين إلى السوق، وتنخفض ثمن البيع. أن تنميط صفات المنتج وزيادة الطلب بالاضافة إلى ضغط المنافسة يؤدي إلى تحسين المنتج وانتشاره. وفي مرحلة النضج تتطلب عملية الانتاج كثافة أقل رأس المال البشري وكثافة أكبر من رأس المال المادي.

وفي مرحلة نضج المنتج تصبح خصائص الانتاج نمطية وتصبح تكلفة نقل التكنولوجيا منخفضة نسبياً، ويمتلك المزايا النسبية في هذه المرحلة البلد التي يتوافر لديها كثافة رأس المال.

كما يمكن بذلك اشتقاق بعض الفروض بخصوص توزيع المزايا النسبية على المستوى الدولي كالأتي:

**أولاً**: الدول التي يكثر بها نسبياً العمل الماهر (أو رأس المال البشري ممثلي في العلماء والمهندسين والفنييم) تتمتع بميزة نسبية في المنتجات الجديدة أي كثيفة المهارة.

**ثانياً**: الدول التي يندر بها العمل الماهر ويتوفر رأس المال العيني تتمتع بميزة نسبية في المنتجات الناضجة أي المنتجات التي تحتوي على كثافة منخفضة من العمل الماهر.

ويمكن التمييز بين كثافة رأس المال وكثافة التكنولوجيا وأربعة أنواع من السلع كما يلي:

1-سلع يحتاج انتاجها إلى كثافة تكنولوجيا مرتفعة، وكثافة رأسمال مرتفعة: الالكترونيات والعقاقير.

2-سلع يحاج انتاجها إلى كثافة تكنولوجيا مرتفعة، وكثافة رأسمال منخفضة: معادن الالات غير الكترونية.

3-سلع يحاج انتاجها إلى كثافة تكنولوجيا منخفضة، وكثافة رأسمال مرتفعة: المطاط والاسمنت والاثاث.

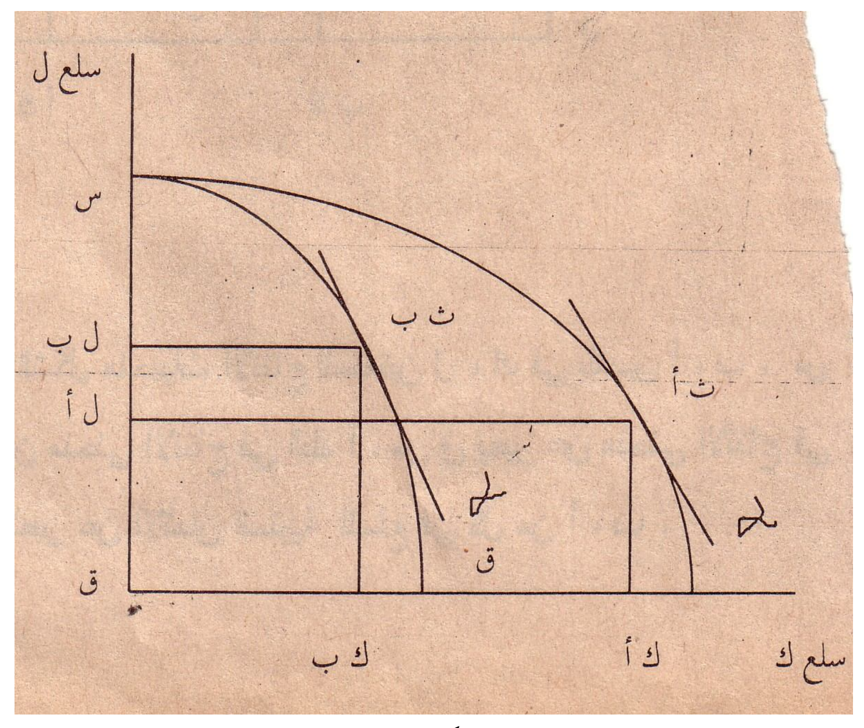
4-سلع يحتاج انتاجها إلى مثافة تكنولوجيا منخفضة، وكثافة رأسمال منخفضة: البلاستيك وملابس ومنشوجات وأحذية.

**عاشراً: ادماج التغيرات التكنولوجية في نموذج هكشر أوهلين:** سبق أن ذكرنا أن التكنولوجيا ليست في متناول جميع المنتجين كما تفترض نظرية هكشر أوهلين. كما أنه يمكن تطبيق التكنولوجيا الحديثة بصفة خاصة في الثناعات التي تحتاج إلى درجة عالية من نفقات البحوث وتطوير المنتجات، وهذه الصناعات تهتم أساساً بابتكار منتجات جديدة.

ويبدو أن القدرة على التجديد التكنولوجي لا تتوزع بالتساوي بين الدول فالدول مرتفعة الدخل تكون في وضع أحسن من غيرها وتتمتع بتوافر عناصر التجديد في جانب العرض ممثلة في عدد كبير من العلماء والفنيين والمهندسين، وفي جانب الطلب تتوفر قوى شرائية كبيرة ودخل مرتفع ورغبة في تجربة ومنتجات جديدة (فرنون 1966) أما الدول ذات الدخل المنخفض، فهي على عكس ذلك تفتقر إلى أعداد كافية من العلماء والمهندسين والفنيين.

نتيجة لذلك فإن الدول الصناعية ذات الدخل المرتفع تصبح لديها مزايا نسبية في النصاعات التي تتميز بمعدل مرتفع من التجديد بغض النظر عما إذا كانت هذه النصاعات كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال. فهذه النثاعات تحتوي على كثافة من البحوث وتطوير المنتجات، وهي كثيفة المهارة بمعنى أن القوى العامل بها تحتوي نسبة مرتفعة من المهارة.

ويمكن عرض هذه الفكرة برسم منحنى الانتاج الحدي كما يلي:




**شكل رقم (11)**

وهذا يجعلها ايضاً ذات كثافة عالية من رأس المال البشري، ومستوى الأجور بها أعلى منه في النصاعات التي يعمل بها يعمل قوى عاملة أقل في المهارة. ويمكن ادماج العناصر الديناميكية لنموذج التكنولوجيا الحديث في النموذج الاستاتيكي لهكشر – أوهلين.

يوضح الشكل منحنيات الانتاج للسلعتين ل، ك في بلدين أ، ب. س ر يعبر عن منحنى الانتاج في البلد أ، س ق يعبر عن منحنى الانتاج في البلد بز تعبر عن الاثمان السنبية للسلع في كل من أ، ب.

تفترض أن السلعة ل هي سلعة ناضجة أو تحتاج إلى كثافة تكنولوجية منخفضة، أما السلعة ك فهي سلعة جديدة أو ذات كثافة تكنولوجية مرتفعة. بلد أ التي تتميز بتوافر عنصر التكنولوجيا يكون نطاق انتاجها لسلعة ك أكبر منه في البلد ب حيث أن:

ن ر > ن ق

عند توازن الثمن = ث أ/ ث ب البلد ب انتاج كمية اكثر من السلع كثيفة التكنولوجيا ك بالنسبة للسلعة ك منخفضة التكنولجيا بغض النظر عن الكثافة النسبية لرأس المال.

وإذا نظرنا إلى نطاقات الانتاج في نقاط متعاقبة من الزمن ن0، ن1، ن2... إلخ، فنجد أن المسافة ق ر تنكمش تدريجياً: ق ر > قر 1ر > ق ر ر2 ... ق ر ن ر ويحتمل أن يأتي وقت تصبح فيه السلعة ك ضجة وتتلاشي المسافة ق ر.

وفي مرحلة نضج السلعة تصبح تكنولجيا انتهاجها منتشره ومعروفة ويفقد مبتكرها أو منتجها الأول المزايا التي كان يتمتع بها عندما كانت سلعة جديدة. ويتمتع منتجون أخرون بمزايا نسبية في انتاج السلع الناضجة. فكان السلعة ك التي يندمج بها الأن السلعة ل يحل محله سلعة جديدة وليكن ك.

وحتى يبقى الرسم السابق صحيحاً يجب إعادة تسمية المحور الرأسي بالسلع الناضجة ذات كثافة تكنولوجية منخفضة والافقي بالسلع الجديدة ذات كثافة تكنولوجية مرتفعة.

وبامعان النظر في العلاقة بين التكنولوجيا والتجارة الدولية يمكن التطرق إلى بعض التطبيقات إلى العملية لنظريات التكنولوجيا والتجارة الدولية.

ولعل أشهر هذه الدراسات أشهر هذه الدراسات ما قام به ليونتيف وأثمرت ما يعرف بلغز ليونتيف، وأثارت مناقشات واسعة بين الاقتصاديين. وسنتناوله فيما يلي:

قام ليونتيف بالاستعانة بجداول المدخلات والمخرجات للولايات المتحدة بحساب نسبة العمل ورأس المال في الصادرات والواردات الامريكية متتبعاً في ذلك نظرية هكشر+ – أوهلين في نسب عناصر الانتاج. وكان من المتوقع أن الولايات

المتحدة كبلد غني بعنصر رأس المال أن تصدر سلعاً كثيفة رأس المال، وفي المقابل تستورد سلعاً كثيفة العمل. غير أن نتائج دراسة لونتيف اختلفت تماماً عن المتوقع، فثبت أن وارادات الولايات المتحدة كثيفة رأس المال أكثر من صادراتها (لونتيف 1954) وهذا ما يطلق عليه لغز ليونتيف.

**حادي عشر: أثر التكنولوجيا في تقسيم العمل الدولي**: يمكن ملاحظة أن كثيراً من السلع المتداولة في التجارة الدولية خلال فترة زمنية معينة، تمر بمراحل مختلفة من مراحل تطور المنتج. وفي نفس الفترة الومنية تختلف درجات تصنيع الدول المشتركة في التجارة الدولية. من دول صناعية على درجة عالية من التطور،؟ إلى دول صناعية متقدمة، إلى دول نامية في مرحلة التصنيع.

وتبعاً لمستوى التطور الصناعي في هذه الدول تتميز هذه الدول باختلاف الاولويات في النواحي التالية:

1-بالنسبة لانتاج السلع يمكن التركيز على السلع الاستهلاكية المتنوعة والادوات الكهربائية المترلية التي توفر الوقت والجهد.

2-بالنسبة لهياكل الانتاج تختلف درجة تنوعها.

3-بالنسبة لعناصر الانتاج تختلف أيضاً الموارد الطبيعية كما ينقسم عنصر العمل إلى عمل على درجة عالة من المهارة، وعمل غير ماهر.

من هذا العرض والتحليل يمكن القول أن كل مجموعة من الدول تتمتع بمزايا نسبية لانتاج السلع في مرحلة معينة من دورة انتاجها، ويمكن بالتالي وضع بعض الفروض حول عيكل التجارة الدولية وتقسيم العمل الدولي. من المهم في هذا الصدد اختلاف درجة امكانية انتقال عناصر الانتاج على المستوى الدولي، ويقصد بذلك حركة العمل ورأس المال ويتميز رأس المال بحركة نسبية على المستوى الدولي أكبر مما يتمتع بها عنصر العمل بحيث أصبح اشتراط تجهيز اقتصاد ما برأس المال غير ذي أهمية كبيرة في ظل الحركة المستمرة وغير المحددة لرأس المال.

وذلك يوضح أيضاً أن الفروق النسبية للاجور على المستوى الدولي تعد أكثر استاعاً من الفروق النسبية الضئيلة لتكلفة رأس المال على المستوى الدولي.

وأدى التمييز بين مستويات الأجور إلى ظهور مؤشر اقتصادي جديد لتصنيف الدول إلى مجموعات دول يرتفع فيها مستوى الأجور، ومجموعات دول ينخفض فيها مستوى الأجور، وتتميز الدول ذات مستوى الأجور المرتفع بأنه يتوفر بها نسبة مرتفعة من القوى العاملة الماهرة إلى القوى الأقل مهارة، بينما تتميز الدول ذات مستوى الجر المنخفض بارتفاع نسبة القوى العاملة غير المتعلقة إلى القوى العاملة الماهرة بها.

في ظل هذه الشروط يتميز هيكل التجارة الدولية بأن الدول النصاعية المتقدمة يتوفر لديها مزايا نسبية في المخترعات والمنتجات الجديدة، وتحتكر أسواقها لفترة من الوقت ثم تبدأ بلدان أخرى في تقليد هذه المنتجات، غير أنها لا تتمتع في البداية بمزايا وفورات الانتاج الكبير، ثم يتغير الوضع التنافسي لهذه المنتجات الجديدة، بزيادة متوسط دخل الفرد ودخول المنتج إلى مرحلة النضج.

**ثاني عشر: هيكل التجارة الدولية في السلع:** من دراستنا السابقة لنظريات التجارة لدولية الكلاسيكية والحديثة. يمكن لنا تقسيم السلع المتداولة في التجارة الدولية بين الدول الصناعية والدول النامية إلى ثلاث مجموعات رئيسية:

1-مجموعة سلع ريكاردو: وهي السلع الأولية، المواد الأولية الزراعية والمعدنية.

2-مجموعة سلع هيكشر – أوهلين: وهي السلع الصناعية كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال، وتنتج حيث يتوافر نسب عناصر الانتاج اللازمة لانتاجها.

3-سلع دورة المنتج: وهي السلع التكنولوجيا، أي منتجات التكنولوجيا الحديثة. ويتوقف انتاجها على مدى توفر عنصر رأس المال البشري والمعرفة والتقدم التكنولوجي.

وللدول النامية مزايا نسبية في إنتاج سلع ريكاردو. وفي انتاج كثير من سلع – هيكشر – أوهلين، خاصة السلع الصناعية كثيفة العمل. أما بالنسبة لسلع دورة المنتج أو السلع الجديدة فتكون الدول النامية قادرة على إنتاج هذه السلع بكفاءة في مرحلة النضج وتكون فرص التصدير في المستقبل أفضل للدول النامية في هذا النوع من السلع.

وسنتناول فيما يلي بدراسة هذه المجموعات الثلاثة من السلع بالتفصيل

**المجموعة الأولى – سلع ريكاردو:** يفسر ريكاردو وانصار النظرية الكلاسيكية قيام التجارة الدولية بتوفر المزايا النسبية، التي تختلف من بلد لآخر. والمثال التقليدي هو أن مصر تنتج المنسوجات بتكلفة نسبية أقل منها في السعودية التي تنتج التمور بنسبة أقل، فيقوم البلدان بانتاج وتبادل السلعتين.

والعامل الحاسم في هذه المزايا النسبية هو توفر الموارد الطبيعية وعنصر العمل والمناخ الملائم. وبالتالي تشمل سلع ريكاردو المنتجات الزراعية والتعدينية وأيضاً السلع تامة الصنع التي تحتوي على جزء كبير من الموارد المحلية، وتطور المزايا النسبية لسلع ريكاردو كما يلي:

**اكتشاف موارد جديدة:** والتقدم في وسائل النقل والمواصلات يؤدي إلى استخدام أفضل لهذه الموارد.

وفي مرحلة تالية تظهر سلع بديلة. والمثال التقليدي لهذا التطور هو القطن المصري. ففي البداية كان انتاج القطن هو عماد الاقتصاد المصري واتسعت السكك الحديدية في الدلتا ليسهل النقل لموانى التصدير والاسواق الخارجية، وفي مرحلة أخيرة ظهرت الألياف الصناعية كسلع بديلة منافسة للقطن. ويقاس على ذلك المنتجات الأولية الزراعية والتعدينية في البلدان النامية، النحاس في شيلي، وتنزانيا، الكاكاو في غانا، الصوف في استراليا، البترول في دول الخليج العربي.

والاحتياطي العالمي من المواد الأولية التعدينية يوجد في الدول النامية، وقد استنفذت الدول الصناعية تقريباً احتياطي معظم هذه الموارد الأولية لديها. ربما يستثنى من ذلك الفحم والحديد في أوربا والبترول في الولايات المتحدة. والطلب على المواد الاولية مرتفع في البلدان الصناعية حيث يرتفع مستوى الدخل القومي. وبذلك يكون اتجاه تيار السلع من المواد التعدينية من الدول النامية إلى الدول الصناعية واضحاً. أما المواد الأولية الزراعية يلزم توفير الأرض والمناخ الملائم ويؤدي التقدم التكنولوجي إلى زيادة الانتاجية الحدية للأرض الزراعية والطلب على المنتجات الزراعية يتوقف على مستوى الدخل أيضاً. وتيار الصناعة في هذه السلع يكون معظمه من الدول النامية إلى الدول الصناعية غير أنه يحدث أيضاً العكس.

**المجموعة الثانية – سلع هكشر – أوهلين:** هي السلع تامة الصنع وتتميز بأن دالة انتاجها نشتابهة في جميع الدول كما أن التكنولوجيا انتاجها تكون معروفة. والانتاجية الحدية الحقيقة لعنصري رأس المال والعمل تتوقف على نسبة تضافرهما وليس مجرد تواجدهما ويتوقف انتاج هذه المجموعة من السلع على مدى توافر عناصر الانتاج في مختلف البلدان فالبلدان الغنية بعنصر العمل أكثر بالنسبة لعنصر رأس المال تتمتع بمزايا نسبية في انتاج السلع كثيفة العمل. والبلدان التي يتوفر بها رأس المال بنسبة أكبر من عنصر العمل، تتمتع بمزايا نسبية في انتاج السلع كثيفة رأس المال.

وأمثلة سلع هكشر – أوهلين: نذكر منها المنسوجات، الصناعات المعدنية مواد البناء، وهي تتميز جميعها بأن تكنولوجيا انتاجها معروفة ومتداولة في جميع انحاء العالم، ويسهل لكل بلد انتاجها، والتكنولوجيا المستخدمة في انتاجها بسيطة.
ونستخلص من ذلك أن الدول الصناعية تقوم بتصدير السلع كثيفة رأس المال لتوفر عنصر رأس المال بها وتستورد من الدول النامية سلع كثيفة العمل لتوفير عنصر العمل بنسبة أكبر.

**المجموعة الثالثة: سلع دورة المنتج**: وهي سلع التكنولوجيا الحديثة الناتجة عن البحث العلمي والتطوير. وتتميز هذه التكنولوجيا الحديثة بأنها ليست في متناول جميع الدول، كما انها متغيره ومتطوره، وتحتكر انتاجها الشركات أو مؤسسات التي قامت باختراعها وتطويرها، وترتبط عمليات انتاجها بتوفر فدر كبير من امكانيات البحث العلمي وتطوير المنتجات. ونموذج سلع المنتج يشمل ايضا سلع هكشر – أوهلين والسلع التكنولوجيا معاً. ويقوم على ثلاثة عناصر للانتاج وهي رأس المال المادي، قوى عاملة غير ماهرة، قوى عاملة ماهرة من علماء ومهندسين وفنيين.

في بداية انتاج السلع الجديدة يحتاج الأمر إلى قوى عامله ماهرة، أما بعد ما تصل المنتجات إلى مرحله النضوج فإنه يلزم لانتاجها قدر أقل من العمالة الماهرة، وعندما تصل إلى مرحلة التنميط فيلزم لانتاجها عماله غير ماهرة.

وتختلف دول انتاج السلع الجديدة من بلد لآخر، كما أن تكاليف نقل التكنولوجيا الخاصة بها. مرتفعة جداً، كما أن المعلومات حول عمليات الانتاج ليست في متناول جميع الدول. وحيث أن هذه المنتجات يتم تطويرها بامكانيات البحث العلمي والمهندسين والعلماء، فإن نقلها إلى بلد آخر يلزم أن يتوفر به قدر كاف من العلماء والفنيين والمهندسيين.

والسلع الناضجة لها صفات سلع هكشر – أوهلين، ويتفر لدى الدول الصناعية مزايا نسبية في انتاج السلع كثيفة رأس المال الناضجة أما الدول النامية فلها مزايا نسبية لانتاج السلع كثيفة العمل الناضجة.

والمزايا النسبية في انتاج السلع الجديدة لا يتوقف فقط على توفر رأس المال والعمل الماهر، وإنما أيضاً على تكلفة تطوير التكنولوجيا أو نقلها، وبذلك تكون الدول النامية مضارة في هذا المجال بطريقتين: أولاً: لعدم توفر عنصر العمل الماهر بها، وثانياً لارتفاع تكلفة نقل التكنولوجيا.

**الخلاصة**: يتضح من الدراسة السابقة هيكل التجارة الدولية كما يلي:

تختلف كثافة التجارة تبعاً لاختلاف نسب عناصر الانتاج من بلد لآخر، فالدول الغنية بالموارد الأولية الزراعية والمعدنية تصدر سلع ريكاردو، والدول الغنية برأس المال تصدر سلع كثيفة رأس المال إلى الدول النامية، وتستورد منها سلع كثيفة العمل، أما السلع الجديدة فتشرحها نظرية ليندر حيث يقرر أن هذه السلع تشبع رغبات المستهلكين في مكان انتاجها. فالسيارات والملابس والسلع الالكترونية التي تنتج في الولايات المتحدة الامريكية تنتج أولاً للسوق المحلي وليس للتصدير، ويراعى في انتاجها مستوى الدخل وعادات المستهلكين وظروفالبيئة وأسواق الولايات المتحدة. وصادرات هذه المنتجات تتجه إلى البلدان التي تتشابه أسواقها وهيكل الطلب بها مع الولايات المتحدة حيث توجد علاقة ارتباط قوية بين متوسط دخل الفرد وهيكل الطلب وبهذا يفسر نظرية لبندر التجارة بين الدول التي يتقارب مستوى دخل الفرد بها.

# الباب الثاني

# ميزان المدفوعات وسعر الصرف

# والجمارك وأثرهم على ميزان المدفوعات

نتناول في هذا الباب:

الفصل الأول: ميزان المدفوعات، الفصل الثاني: سعر الصرف، الفصل الثالث: نظرية تعادل القوة الشرائية، الخلل في ميزان المدفوعات، ثم التعريفة الجمركية وأثرها على ميزان المدفوعات.

## الفصل الأول

## ميزان المدفوعات

**تعريف ميزان المدفوعات:** يعرف ميزان المدفوعات لدولة ما على أنه: سجل منظم لجميع المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين بهذه الدولة وبين المقيمين بالدول الأخرى خلال فترة زمنية محدودة، غالبا ما تكون سنة كاملة.

وحيث أن ميزان المدفوعات هو سجل كامل. فيكون مرشدا عاما لتحديد موقف الدولة بالنسبة إلى الدول الأخرى من حيث حقوقها والتزاماتها المالية. وبذلك يمكننا تحديد ما يطرأ على موقف الدولة المالي من حيث مديونيتها ودائنيتها. وكذلك يمكن الاسترشاد به في رسم السياسات النقدية والمالية للدولة واتخاذ القرارات الخاصة بها.

وعلينا أن نلاحظ أن على الرغم من أننا نتحدث عن التجارة وحركة رؤوس الأموال بين الدول إلا أننا يجب ألا ننسى أن التجارة وحركة رؤوس الأموال تتم عن طريق الأفراد والمنشآت وليس عن طريق الحكومات. هذا وإن كانت الحكومة توجه التجارة وحركة رؤوس الأموال إلا أن الاتجار المباشر للحكومة يكون دائما جزءا صغيرا بالنسبة للتجارة الكلية للدولة. ميزان المدفوعات

إذن هو ملخص لمعاملات الأفراد والمنشآت بالقطاع الخاص والعـــام والقطـــاع الحكومي.

ويعرف ميزان المدفوعات، كأي نوع من الموازنات المحاسبية الأخـــرى، بحيث يكون دائما متزنا. فعملية البيع والشراء لنفس الشيء ما هـــي إلا وجهـــان لعملة واحدة هي التبادل، وكل وجه منهما يساوي تماما الوجه الآخر، فالمعاملات التي ينتج عنها حقوقا أو مطالبات للمقيمين في الدولة لدى الأجانب تسمى دائنية cridits وتسجل في جانب المتحصلات. والمعاملات التي ينتج عنها حقوقـــا أو مطالبات نقدية للأجانب على المقيمين بالدولة يطلق عليها اسم مديونية debits وتسجل في جانب المدفوعات.

**مكونات ميزان المدفوعات**: يقسم ميزان المدفوعات إلى مجموعة من البنود يسجل في كل منها المدفوعات والمتحصلات ذات الطبيعة المتشابهة والمتقاربـــة في أهدافها وآثارها. ويقسم ميزان المدفوعات عادة إلا قسمين رئيسين:

**أولا- الحساب الجاري**: يدخل في هذا الحساب جميع عمليات تـــصدير واستيراد السلع والخدمات والمعاملات التي تدخل في هذا الحساب هي المعـــاملات التي يكون من شأنها التأثير بصفة مباشرة على مستوى الدخل القومي. فبالنظر إلى معادلة توليد الدخل القومي ترى أن:

$$Y = C + I + X - M$$

حيث × تمثل قيمة الصادرات من السلع والخدمات، M ترمز للـــواردات من السلع والخدمات ويكون الميزان التجاري هو

$$B = X - M$$

إذا كان هذا الميزان موجب فإن دائنية الدولة لدى باقي دول العالم تزداد أو على الأقل تنقص من مديونيتها. حتى وإن كانت الدولة تقترض مـــن الخـــارج لتمويل بعض المشروعات، فإن زيادة الصادرات عن الواردات يعني أن ما تحـــصل

عليه الدولة أكثر مما تدفعه. ولذلك يطلق على هذا الحساب أحيانا اسم حساب الدخل. فإن كل المعاملات التي تدخل في هذا الحساب تؤثر على الدخل القومي الحقيقي للدولة. فصادرات الدولة إلى الخارج يمثل إنفاق أجنبي على السلع والخدمات المنتجة محليا وبالتالي فهي تؤثر على الدخل القومي ومستوى التشغيل الداخلي. وبالمثل نجد أن الواردات تمثل إنفاق على السلع والخدمات المنتجة في الخارج، وبعض العناصر الأخرى للميزان الجاري. كالأرباح والفوائد المتحصلة، أيضا يخلق دخل ولكنها لا تمثل طلب مباشر على السلع والخدمات المنتجة محليا.

ونظرا للتباين الكبير في أنواع العمليات التجارية التي يتضمنها الحساب الجاري فإنه ينقسم بدوره إلى جزئين رئيسين هما حساب التجارة المنظورة وحساب التجارة الغير منظورة.

**1–حساب التجارة المنظورة:** ويسجل في هذا الحساب السلع المادية المحسوسة أو المنظورة والتي تمر عادة تحت نظر السلطات الجمركية عند انتقالها من دولة إلى أخرى. ويسجل في جانب المتحصلات أي سلعة تعبر حدود الدولة إلى الخارج سواء أدت هذه العملية إلى متحصلات فعلية أو كانت على شكل منح ومعونات مقامة إلى الخارج بدون مقابل. ويسجل في جانب المدفوعات أي سلعة تدخل إلى الدولة سواء تم دفع قيمة السلعة فعلا أو ترتب على دخولها التزام بالدفع أو كانت على شكل هبات أو معونات من دول أخرى.

ويلاحظ أن هناك بعض السلع التي تخرج من الدولة ولكنها لم تنتج محليا وأيضا بعض السلع التي تدخل إلى الدولة ولكن يعاد خروجها من الدولة مرة أخرى. وهذا النوع من العمليات يسمى بالتجارة العابرة Transit. ويختلف أسلوب معالجة التجارة العابرة من دولة إلى أخرى على حسب الأهمية النسبية لهذه التجارة. فبالنسبة للبلاد التي لا تمثل التجارة العابرة نسبة كبيرة في الميزان التجاري بها، تسجل هذه العمليات ضمن الحساب التجاري شأنها في ذلك شأن السلع

الأخرى أما بالنسبة للبلاد التي تمثل التجارة العابرة نسبة كبيرة في الميزان التجـــاري بها فعادة ما تفرد حساب خاص بها، أو على الأقل تسجل بصورة تميزها عن غيرها من العمليات التي تكون البلد طرفا أصليا فيها. أي من الطريقتين تتبعها الدولة لن تؤثر على الميزان الجاري ولكن إدراج التجارة العابرة ضمن الواردات والصادرات قد يعطى إنطباعا خاطئا وخاصة أننا نعلم أن الواردات تكون عادة دالة في الدخل القومي للدولة ووجود التجارة العابرة ضمن الواردات قد يعطي إنطباعا خاطئا عن الميل الحدى للاستيراد، وكذلك إذا شملت الصادرات التجارة العابرة فـــإن زيـــادة الصادرات في هذه الحالة نتيجة زيادة التجارة العابرة لن يؤثر على الدخل القـــومي في حين أننا نعلم أن زيادة الصادرات من السلع المنتجة محليا تؤدي إلى زيادة الدخل القومي عن طريق مضاعف التجارة الخارجية كما سبق وأن رأينا.

ويسمى الفرق بين المتحصلات والمدفوعات في حساب التجارة المنظـــورة باسم ميزان التجارة المنظـــورة Merchandise- trade balance. وإذا كان هذا الميزان موجب دل ذلك على وجود فائض وإذا كان سالبا دل ذلك على وجود عجز.

**2–حساب التجارة غير المنظورة**: يدخل في جانـــب المتحـــصلات في حساب التجارة الغير منظورة حصيلة الدولة من استخدام الدول الأخرى لخدماتها كاستخدام شركاتها في نقل البضائع أو الركاب أو إستخدام شركات التأمين بهـــا للتأمين على البضائع الأجنبية، وكذلك ما ينفقه السياح والطلبـــة الوافـــدين بهـــا وأعضاء البعثات الدبلوماسية الأجنبية، وكذلك الأرباح والفوائد التي يحصل عليها المقيمين بالدولة من الشركات الأجنبية. ويدخل في جانب المدفوعات أو المديونية ما ينفقه مواطني الدولة على الخدمات الأجنبية كالنقل والتـــأمين أو الـــسياحة أو الدراسة في الخارج وكذلك مصروفات الحكومة المصرية في الخارج وأيضا ما يحصل عليه الأجانب من فوائد وأرباح وغيرها.

**يوضح الجدول رقم (4) الهيكل العام للحساب الجاري**

| متحصلات ( + ) | مدفوعات ( − ) |
|---|---|
| 1-حساب التجارة المنظورة: | |
| صادرات | واردات |
| 2-حساب التجارة الغير منظورة: | |
| أ-النقل | النقل |
| ب-التأمين | التأمين |
| ج-رسوم المرور في قناة السويس | مدفوعات تجارية أخرى |
| د-فوائد وأرباح وإيرادات | فوائد وأرباح |
| د-السياحة | مصروفات السياحة |
| و-متحصلات أخرى | مصروفات الحكومة في الخارج |
| | مدفوعات أخرى |

**جدول رقم (4)**

**ثانياً: حساب رأس المال أو التحويلات الرأسمالية**: يدرج في هذا الحساب جميع العمليات التي تتمثل في حركة رأس المال من دولة إلى أخرى سواء كانت هذه الحركة تأخذ شكل قروض (طويلة الأجل أو قصيرة الأجل) أو شكل استثمارات مباشرة أو دفع تعويضات أو منح أو هبات...إلخ. ومن البديهي أن كل هذه المعاملات تؤثر على الثروة والمديونية أو الدائنية الكلية للدولة. ويتم إدراج المعاملات الداخلة في هذا الحساب بناء على القواعد التالية:

1-أي زيادة في حقوق الدولة على الغير، أو نقص في التزاماتها قبل الغير يعتبر خروجا لرأس المال.

2-أي نقص في حقوق الدولة على الغير. أو زيادة في التزاماتها قبل الغير يعتبر دخولا لرأس المال.

3-دخول رأس المال إلى الدولة يسجل في جانب المتحصلات وذلك لأن دخول رأس المال تماما كالصادرات يكون مصدر للدولة من العملات الأجنبية.

4-خروج رأس المال من الدولة يسجل في جانب المدفوعات، وذلك لأن خروج رأس المال تماما كالواردات يؤدي إلى نقص العملات الأجنبية.

5-يسجل النقص في أرصدة الدولة من العملات الأجنبية في الخارج أو النقص في أرصدة الذهب في جانب المتحصلات (دخول رأس المال).

6-تسجل الزيادة في أرصدة الدولة من العملات الأجنبية في الخارج أو الزيادة في أرصدة الذهب في جانب المدفوعات (خروج رأس المال).

ويشمل حساب رأس المال أو التحويلات الرأسمالية ثلاثة بنود رئيسية هي:

**البند الأول: المتحصلات والمدفوعات الرأسمالية:** وهذا البند يدخل فيه الإقراض والاقتراض القصير الأجل والطويل الأجل. الاقراض قصير الأجل هو ذلك النوع من رؤوس الأموال التي تنتقل من دولة إلى أخرى لفترات قصيرة من الزمن بغرض الاستفادة بفروق أسعار الفائدة السائدة أو بهدف المضاربة أملا في تغير سعر الصرف، وأما الإقراض طويل الأجل فهو ذلك النوع من رؤوس الأموال التي تنتقل بغرض الاستثمار ولفترة طويلة من الزمن بغرض الحصول على دخل. ويدخل ضمن هذا البند أيضا الائتمان قصير الأجل لمقابلة التزامات تجارية معينة أو كعنصر من عناصر الموازنة بين المدفوعات والمتحصلات.

**البند الثاني: المدفوعات والمتحصلات ذات الجانب الواحد:** ويدخل في هذا البند المتحصلات والمدفوعات ذات الجانب الواحد، أي التي لم تترتب على تصدير أو استيراد سلع ولا يترتب عليها دين أو حق للمطالبة بقيمتها في المستقبل، ومثال ذلك الهبات والتعويضات التي تدفعها دولة لأخرى وكذلك تحويلات المهاجرين والعاملين في الخارج إلى بلدهم الأصلية.

**البند الثالث: حركة الذهب**: ويدخل تحت هذا البند حركة الذهب دخولا أو خروجا من الدولة وذلك للأغراض النقدية البحتة. ويسجل خروج الذهب من الدولة (لنقص رصيد الذهب) في جانب المتحصلات. ويسجل دخول الذهب إلى الدولة (زيادة رصيد الذهب) في جانب المدفوعات.

**ويوضح الجدول رقم (5) الهيكل العام لحساب التحويلات الرأسمالية:**

**حساب التحويلات الرأسمالية**

| متحصلات ( - ) | مدفوعات ( - ) |
|---|---|
| 1-متحصلات رأسمالية | مدفوعات رأسمالية |
| -استثمار الأجانب في أسهم وسندات مصرية | -وفاء ديون سابقة على مصر |
| -قروض طويلة الأجل | -قروض طويلة الأجل |
| -قروض قصيرة الأجل | -قروض قصيرة الأجل |
| -نقص أرصدة مصر في الخارج | -زيادة أرصدة مصر في الخارج |
| 2-متحصلات ذات جانب واحد | مدفوعات ذات جانب واحد |
| -هدايا وهبات | -هدايا وهبات |
| -دعم وتعويضات | -تعويضات |
| -تحويلات المهاجرين والعاملين في الخارج | -تحويلات الأجانب إلى الخارج |
| 3-صادرات الذهب | واردات الذهب |

**جدول رقم (5)**

**توازن ميزان المدفوعات**: المقصود بتوازن ميزان المدفوعات هو التوازن الحقيقي والفعلي الذي يتم بدون عناصر الموازنة الأخرى. فمثلا إذا كانت صادرات الدولة من السلع والخدمات أقل من وارداتها من السلع والخدمات، فإن

قيمة المتحصلات تكون أقل من المدفوعات ويكون هناك عجز في الحساب الجاري مقداره الفرق بين قيمة الواردات والصادرات من السلع والخدمات، ولكن حيث أن ميزان المدفوعات (شاملا حساب التحويلات الرأسمالية والحساب الجاري) يكون في حالة إتزان دائما، فإن العجز في الميزان الجاري لابد وأن يقابله فائض وبنفس القيمة في ميزان التحويلات الرأسمالية، ومن ذلك نرى أن وجود عجز في الميزان الجاري لابد وأن يقابله دخول لرأس المال إما عن طريق الاقتراض أو المتحصلات ذات الجانب الواحد أو الحصول على قدر من الائتمان قصير الأجل بغرض الموازنة النهائية والعكس صحيح.

هذه التغييرات التي تنشأ في بنود حساب التحويلات الرأسمالية لخلق فائض مساوي للعجز أو الفائض في الميزان الجاري يطلق عليها اسم "مدفوعات ومتحصلات الموازنة" باعتبارها مدفوعات أو متحصلات تتم كنتيجة مباشرة لقيام المبادلات التجارية من صادرات وواردات بغرض تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

ومن ذلك يعرف عجو ميزان المدفوعات بأنه مقدار مدفوعات الموازنة المطلوب الحصول عليها في جانب المتحصلات لكي يكون ميزان المدفوعات متزنا.

**الميزان الجاري: Current Balance**: يعرف الميزان الجاري (أو التجاري) على أنه الفرق بين الصادرات والواردات من السلع والخدمات، أي

$$B = X - M$$

حيث $X$ تمثل قيمة الصادرات من السلع والخدمات، $M$ تمثل قيمة الواردات من السلع والخدمات.

وهذا هو المفهوم التقليدي الذي يقاس به العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات وفيه تعتبر كل بنود التحويلات الرأسمالية على أنها بنود موازنة.

**الميزان الأساسي Basic Balance**: يلاحظ في بنود حساب التحويلات الرأسمالية المختلفة أن التحويلات ذات الجانب الواحد لا يجب اعتبارها من بنود الموازنة وذلك لأنها تحويلات معروفة مقدما ولها صفة الدورية كالمنح والمعونات وتحويلات المهاجرين، وهذا النوع من التحويلات يمكن الدولة من زيادة الواردات عن الصادرات بمقدار مناظر لهذه التحويلات وبالتالي لا يجب تسمية الفرق بين الواردات والصادرات في هذه الحالة على أنه عجز في ميزان المدفوعات. وفي الواقع إذا اعتبرنا تحويلات المهاجرين والعاملين بالخارج على أنه جزء من تصدير خدمة العمل للخارج لدخلت هذه التحويلات ضمن بنود المتحصلات في الحساب الجاري.

وأيضا نلاحظ أن القروض طويلة الأجل التي تعقد بين الدول هي عبارة عن مصدر تمويل يمكن الدولة من زيادة وارداتها عن صادراتها لفترة طويلة من الزمن لأغراض التنمية الصناعية. وهذا النوع من التمويل معروف مقدما ولا يجب اعتبار وجوده مظهرا من مظاهر عجز ميزان المدفوعات.

ولذلك يعرف الميزان الأساسي على أنه حاصل جمع الميزان الجاري وصافي التحويلات ذات الجانب الواحد والقروض طويلة الأجل.

أي أن إختلال ميزان المدفوعات (سواء وجود فائض أو وجود عجز) بناء على هذا التعريف يتمثل في القروض قصيرة الأجل سواء كانت بهدف المضاربة أو بهدف الائتمان كعنصر من عناصر الموازنة، وتحركات الذهب، وذلك لأن القروض قصيرة الأجل تمثل بالنسبة لأي دولة نوعا من الاقتراض المؤقت وغير ثابت يساعد على تحقيق حالة مؤقتة من التوازن ولا يجوز الالتجاء إلى هذا النوع من الاقتراض إلا عند الضرورة القصوى.

## الفصل الثاني
## سعر الصرف

يوضح ميزان المدفوعات طبيعة التداخل والتشابك في المعاملات الاقتصادية الدولية. المعاملات التجارية المختلفة تضيف أو تنقص من رصيد العملات الأجنبية وبالتالي فسوف تؤثر هذه المعاملات على العملات الأجنبية اللازمة للمعاملات التجارية الأخرى وأيضا على الصرف.

والنقد الأجنبي الذي تستخدمه مصر في معاملاتها التجارية حصلت عليه عن طريق المعاملات التي ترتب عليها حقوق أو مطالبات للمصريين قبل الأجانب والتي تدون في جانب المتحصلات من ميزان المدفوعات، فالدولارات الأمريكية لدى البنوك المصرية هي حصيلة صادرات مصرية إلى الولايات المتحدة الأمريكية أو أي دولة أخرى تستخدم الدولار الأمريكي في معاملاتها، وجميع المعاملات التي تظهر في جانب المتحصلات من ميزان المدفوعات تضيف إلى أرصدة البنوك المصرية من العملات الأجنبية وجميع المعاملات التي تظهر في جانب المدفوعات تنقص من هذه الأرصدة.

### -1-
### ما هو سعر الصرف

لكل دولة من الدول عملتها الخاصة بها تتخذها أساسا للتعبير عن قيمة كل سلعة من السلع. والعملة المحلية لدولة ما، تعتبر من وجهة نظر المقيمين فيها هي النقود التي يمكن بواسطتها شراء وبيع أي سلعة بما في ذلك العملات الأجنبية الأخرى في مصر مثلا يتخذ الجنيه أساسا للتعبير عن قيمة السلع بما في ذلك قيمة الدولار الذي يتخذ للتعبير عن قيمة السلع في داخل أمريكا.

ويترتب على التعامل التجاري بين الدول ضرورة وجود سعر يحول على أساسه عملة الدولة إلى عملات الدول الأخرى. وبالتالي يحول على أساسه أسعار

السلع والخدمات في كل دولة بوحدات النقود المختلفة المستعملة في الدول الأخرى. فمثلا إذا كان سعر قنطار القطن في مصر هو 25 جنيها وفي أمريكا 40 دولار، فهل يكون القطن أرخص في مصر أو في أمريكا؟ من البديهي أن الإجابة على هذا السؤال تتوقف على سعر الدولار بالنسبة إلى الجنيه المصري. فإذا كان الدولار يساوي 75 قرشا فإن معنى ذلك أن سعر القطن في أمريكا معبرا عنه بالجنيهات المصرية هو:

40 دولار × 0.75 = 30 جنيها

أي أن القطن في مصر أرخص من أمريكا. ولكن إذا كان الدولار يساوي 50 قرشا فقط، فيكون سعر القطن في أمريكا معبرا عنه بالجنيهات المصرية هو:

40 دولار × 0.5 = 20 جنيها

أي أن القطن في هذه الحالة يكون أرخص في أمريكا عن مصر.

وهكذا بالنسبة لسائر السلع والخدمات. فلن نتمكن من مقارنة الأسعار في دولتين إلا بمعرفة قيمة عملة كل دولة بالنسبة لعملة الدولة الأخرى.

وتعرف قيمة عملة دولة بالنسبة لقيمة عملات الدول الأخرى باسم سعر الصرف Exchange rate. فيقال مثلا أن سعر الصرف للجنيه المصري هو:

1 دولار = 66 قرشا مصريا (0.66 من الجنيه)

1 جنيه استرليني = 125 قرشا (10252 من الجنيه)

1 فرنك فرنسي = 14 قرشا (0.14 من الجنيه)

وفي هذه الحالة يعرف سعر الصرف على أنه عدد الوحدات من العملة الوطنية التي تدفع ثمنا لوحدة واحدة من العملة الأجنبية.

وأيضا يمكن التعبير عن سعر الصرف للجنيه المصري بطريقة أخرى، فمثلا نقول أن:

1 جنيه = 1 ونصف دولار

1 جنيه = 0.8 جنيه استرليني

1 جنيه = 7 فرنكات فرنسية

وفي هذه الحالة يكون سعر الصرف عبارة عن عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي تدفع ثمنا لوحدة واحدة من العملة الوطنية.

ومن البديهي انه لا يوجد فرق كبير بين تعريف سعر الصرف بالطريقة الأولى أو الطريقة الثانية فاحداها مقلوب الآخر، ولكن كثير من الاقتصاديين يفضلون الطريقة الأولى حيث يمكن بواسطتها النظر إلى العملة الأجنبية كما لو كانت أي سلعة أخرى يعبر عنها بوحدات من العملة الوطنية.

**-2-**

## أسواق الصرف الأجنبي Foreign exchange markets

قبل أن تقوم بدراسة العوامل التي تؤثر على سعر الصرف وكيفية تحديده، قد يكون من المفيد التعرف على الأسواق التي يتم فيها تبادل العملات الأجنبية. حتى نتمكن من تفهم ميكانيكية تسعير هذه العملات.

سوق العملات الأجنبية ليست مكان محدد يلتقي فيه البائعون والمشترون، حيث ينتشر المتعاملين في هذه السوق في كافة أنحاء العالم، وإن كان معظم المتعاملين يتركزوا في المراكز المالية الكبرى كنيويورك، ولندن، وباريس.

وكل هذه الأسواق تمثل سوقا واحدة يتوافر فيها شروط المنافسة الكاملة، حيث:

1-أن كل بائع أو مشتري لن يستطيع التأثير على الأسعار السائدة، هذا وإن كان جملة التعاملات في السوق بالطبع تؤثر على الأسعار.

2-الأسواق المختلفة التي تكون السوق، تكون على إتصال دائم مستمر ببعضها البعض بواسطة شبكة من التليفونات، وبالتالي فسوف تكون الأسعار في جميع الأسواق متقاربة جدا.

3-كل العملات متجانسة تماما، فالدولار هو الدولار، والمارك هو المارك كذلك كل العملات الأخرى هي هي.

**-3-**

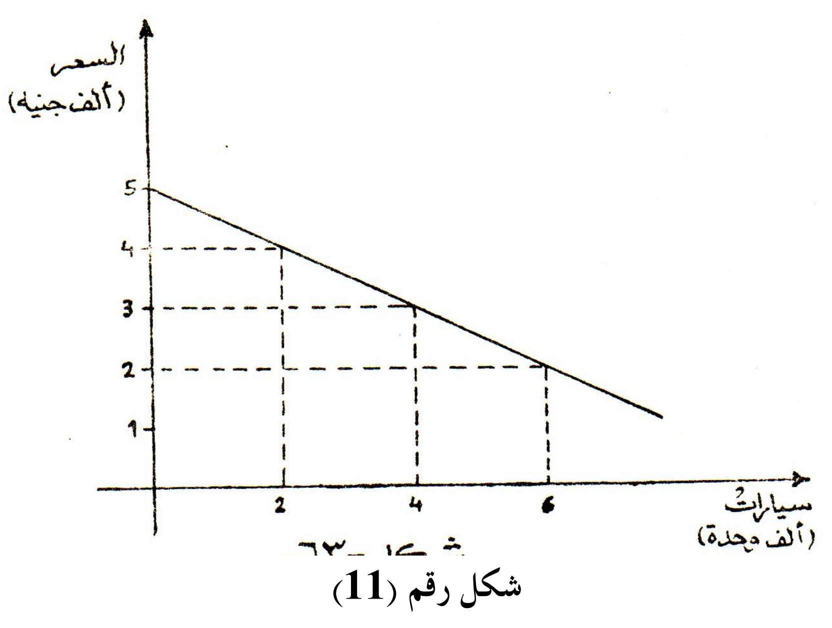
## تحديد سعر الصرف

لتحديد سعر الصرف يتطلب منا أن نبدأ بدراسة سوق العملات الأجنبية في حالة عدم وجود رقابة من الحكومة أو البنك المركزي، في هذا النموذج سوف يكون سعر الصرف حرا وقابل للتغير Feerly fluctuating or flexible.

وبصفة مبدئية يمكننا القول بأن سعر الصرف لأي عملة إنما يتحدد بتفاعل قوى العرض والطلب. عرض العملة والطلب عليها، وسوف نقوم الآن بدراسة كل من هذين المفهومين.

**أولاً: الطلب على العملة الأجنبية:** الطلب على عمله معينة هو طلب مشتق من الطلب على الواردات من السلع والخدمات التي تنتجها الدولة التي تستخدم هذه العملة أساسا للتعبير عن قيمة السلع بها. فالذين يطلبون العملات الأجنبية في مصر هم المستوردون الذين يريدون شراء سلع وخدمات أجنبية. ولابد له من الحصول على الدولارات اللازمة لشراء تلك السيارات، ومن هؤلاء المستوردين يكون الطلب على الدولار الأمريكي أو العملات الأجنبية الأخرى.

فالطلب على الواردات يتوقف على ثمنها، فإذا زاد سعر الواردات الأمريكية فإن ذلك يؤدي إلى نقص الطلب المصري عليها وإذا انخفض السعر زاد الطلب عليها كما هو واضح من الشكل رقم (11).




**شكل رقم (11)**

الطلب على الواردات يكون بدلالة السعر مقاسا بالجنيه المصري. ولكن السيارات الأمريكية يعلن عن سعرها في أمريكا بالدولار. فإذا كان سعرها بالدولار هو P فإن السعر بالجنيه المصري P هو

$$Pd = r.\ Pr$$

حيث Pd هو السعر مقاسا بالجنيه المصري، Pr هو السعر مقاسا بالدولار، r ترمز إلى سعر الصرف (ثمن الدولار بالجنيه المصري).

فمثلا إذا كان السعر بالدولار هو 4000 دولار وكان سعر الصرف (سعر الدولار بالجنيه المصري) هو 50 قرش = جنيه، فيكون السعر بالجنيه المصري هو.

$$Pd = \times 4000$$

$$= 2000$$

أي أن السعر بالجنيه 2000 جنيه ويكون طلب مصر من السيارات هو 6 آلاف سيارة (انظر الشكل).

أما إذا كان سعر الصرف هو 75 قرش = 0.75 جنيه فيكون السعر بالجنيه المصري هو 3000 جنيه ويكون طلب مصر من السيارات 4 آلاف سيارة فقط.

أي أن زيادة سعر الصرف يؤدي إلى زيادة السعر مقاسا بالعملة المحلية ومن ثم إلى انخفاض الكمية المطلوبة من الواردات. وبالمثل يؤدي إنخفاض سعر الصرف إلى إنخفاض السعر بالعملة المحلية ومن ثم زيادة الطلب على الواردات.

وإذا كان السعر بالعملة الأجنبية ثابتا لا يتغير بتغير سعر الصرف (أي أن سعر السيارة هو 4000 دولار بصرف النظر عن سعر الصرف) فإن الطلب على العملة الأجنبية ينقص إذا زاد سعر الصرف ويزداد إذا انخفض سعر الصرف، وذلك لأن الطلب على العملة الأجنبية يساوي الكمية المطلوبة من الواردات مضروبا في سعر الوحدة من الواردات مقاسه بالعملة الأجنبية، أي أن

$$D = M. Pr$$

حيث M ترمز لكمية الواردات، Pr ترمز للسعر مقاسا بالعملة الأجنبية (الدولارات)، D ترمز للطلب على العملة الأجنبية (الطلب على الدولارات).

وحيث أن زيادة سعر الصرف تؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض الطلب على العملة الأجنبية.

فمثلاً إذا كان الطلب على الواردات يمثل بالمعادلة:

$$M = 10 - Pd$$

حيث M ترمز لكمية الواردات، Pd إلى السعر مقاسا بالعملة المحلية. وبالتعويض عن Pd من المعادلة رقم (1) نجد أن:

$$M = 10 - 2.r.Pr$$

حيث r ترمز لسعر الصرف، Pr ترمز للسعر مقاسا بالعملة الأجنبية (الدولار) ومن ذلك يكون الطلب على العملة الأجنبية (الدولار) هو:

$$D = M.Pr$$

$$D = 10.Pr-2rP2$$

وإذا كان السعر مقاسا بالعملة الأجنبية ثابتا (4 آلاف دولار مثلا) فنجد أن

$$D = 4.0 – 3.2.r$$

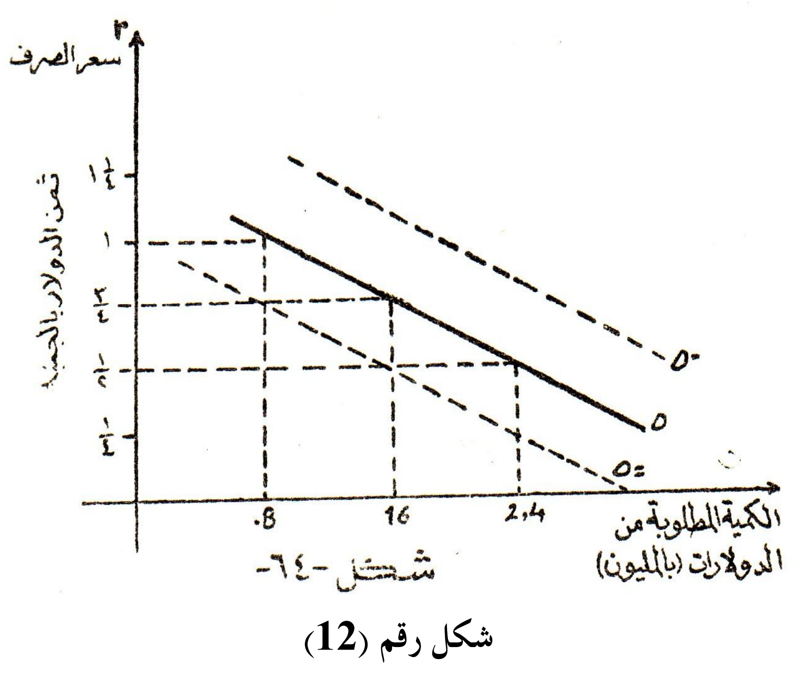
وهذه هي معادلة الطلب على الدولار. وواضح أن الطلب يعتمد في هذه الحالة على سعر الصرف r فقط.

فإذا كان سعر الصرف هو t = يكون الطلب على الدولارات هـو 24 مليون دولار، لأن

$$D = 4.0 – (32)$$

$$= 2.4$$

وبالمثل إذا كان سعر الصرف هو r = (أي أن 1 دولار = جنيه)، يكون الطلب على الدولارات هو 32 مليون دولار وهكذا. الشكل رقم (64) يمثـل العلاقة بين الطلب على الدولارات وسعر الصرف، حيث يقاس سعر الصرف على المحور الرأسي والطلب على العملة الأجنبية على المحور الأفقي. الخط D في الشكل يمثل الطلب على الدولارات عندما يكون الطلب على الواردات هو الخـط D في الشكل رقم (11) وعندما يكون سعر السيارة هو 4000 دولار.




**شكل رقم (12)**

ومن البديهي أنه إذا تغيرت ظروف الطلب على الواردات نتيجة لتغير دخول المستهلكين أو ميولهم مثلا فإن ذلك سوف يؤثر على منحنى الطلب على الدولارات. فمثلا إذا انتقل منحنى الطلب على الواردات إلى أعلى نتيجة لزيادة دخول المستهلكين فإن منحنى الطلب على الدولارات سوف ينتقل أيضا إلى أعلى، وأما إذا انتقل منحنى الطلب على الواردات إلى أسفل فإن منحنى الطلب على الدولارات سوف ينتقل أيضا إلى أسفل.

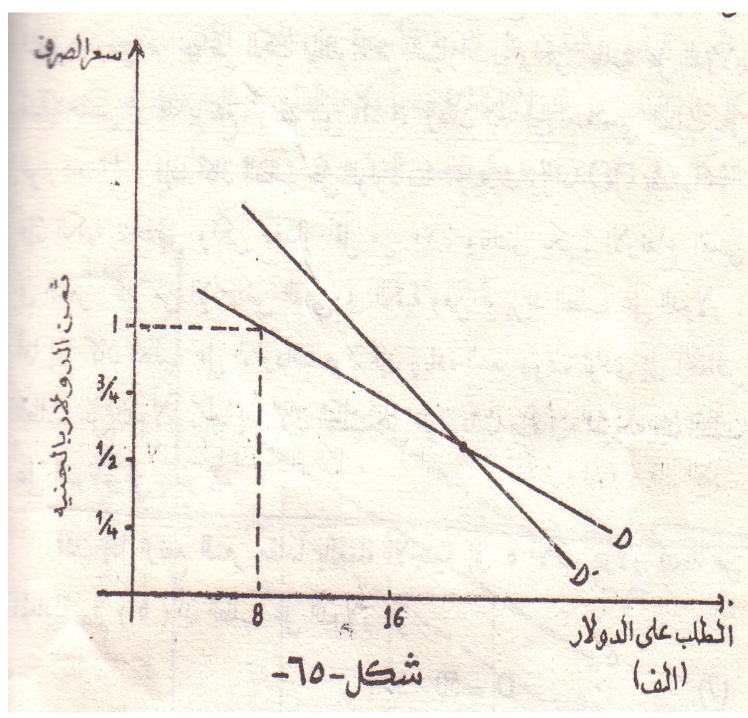
إذا تغير سعر السيارات مقاسا بالدولار فإن ذلك سوف يؤثر على منحنى الطلب على الدولارات، ولكن انتقال منحنى الطلب على الدولارات لن يكون انتقال موازي كما في الشكل (12) لماذا؟

اللأن زيادة سعر السيارات بالدولارات، سوف ينتج عنه زيادة السعر بالجنيه المصري ومن ثم انخفاض الكمية المطلوبة من السيارات.

فمثلا إذا ارتفع السعر مقاسا بالعملة الأجنبية إلى 5 آلاف دولار فنجد من المعادلة رقم (5) أن الطلب على الدولار هو

$$D = 50 - 50.r$$

وعندما يكون سعر الصرف r = نجد أن الطلب على الدولار هو 25 مليون دولار وذلك بالمقارنة إلى 24 مليون دولار عندما كان السعر هو فقط 4000 دولار ولكن عندما يكون سعر الصرف هو r = يكون الطلب على الدولار هو 12 مليون دولار بالمقارنة إلى 16 مليون دولار قبل زيادة السعر. وعندما يكون سعر الصرف هو r = نجد أن الطلب على الدولار يكون في حالة زيادة السعر كما كان قبل الزيادة. الشكل رقم (13) يوضح منحنى الطلب على الدولارات عندما يكون سعر السيارة 4000 دولار (الخط D) وعلاقته بمنحنى الطلب على الدولارات عندما يكون السعر هو 5000 دولار، (الخط D).

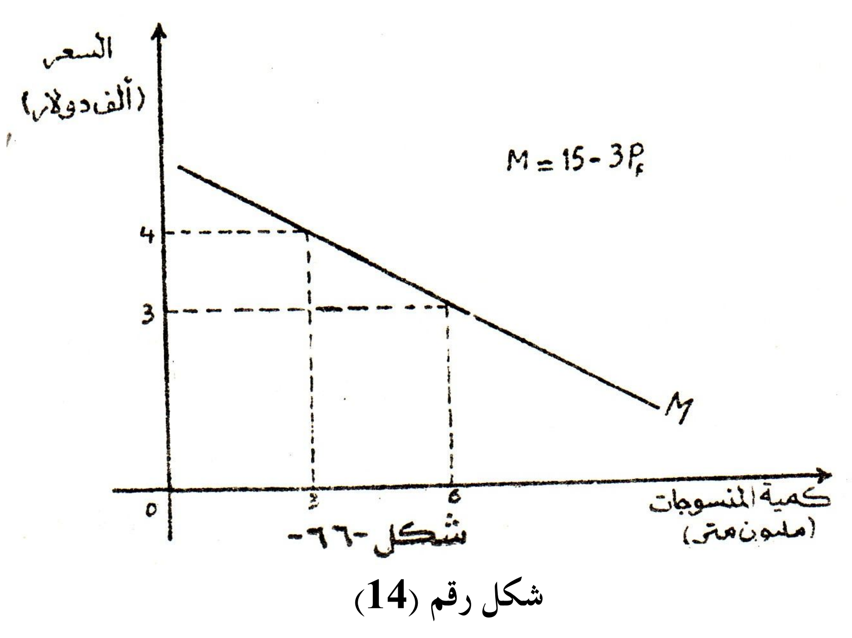



**شكل رقم (13)**

**ثانياً: عرض العملة الأجنبية:** الطلب على عملة معينة يعني عرض عملة أخرى في مقابلها، فالطلب على الدولار يعني عرض الجنيه المصري في المقابل، ولذلك ينبع عرض العملة الأجنبية من المستوردين الأجانب الذي يرغبون في شراء سلع وخدمات مصرية.

فإذا أراد مستورد أمريكي شراء منسوجات مصرية، فإنه لا يستطيع أن يدفع للمنتج المصري بالدولار ولا بد له من الحصول على الجنيهات المصرية لشراء المنسوجات من السوق المصرية، أي أن المستورد الأمريكي يطلب الجنيه المصري ويعرض الدولار الأمريكي في المقابل. ومن مثل هؤلاء المستوردين الأجانب ينتج العرض من الدولار أو من العملات الأجنبية الأخرى.

والطلب على السلع والخدمات المصرية يعتمد على ثمنها. فإذا زاد الثمن قل طلب الأجانب وإذا انخفض السعر زاد طلب الأجانب، وكما أن الطلب المصري على الواردات من السلع الأجنبية يعتمد على سعر هذه الواردات مقاسا بالجنيه المصري فإن طلب الأمريكيين على الواردات من السلع والخدمات المصرية يعتمد على سعر هذه الواردات مقاسا بالدولار، الشكل رقم (14) يوضح طلب الأجانب (الأمريكيين في هذه الحالة) على الواردات من السلع المصرية مقاسا بالسعر الأجنبي (الدولار).




**شكل رقم (14)**

وإذا كان سعر المنسوجات مقاسا بالجنيه المصري ثابتا، فإن ارتفاع سعر الصرف (إرتفاع سعر الدولار بالنسبة للجنيه) يعني انخفاض السعر مقاسا بالدولار ومن ثم إلى زيادة الكمية المطلوبة من المنسوجات وبالتالي إلى زيادة الطلب على العملة المصرية. وبالمثل إذا انخفض سعر الصرف فإن ذلك يعني ارتفاع السعر مقاسا بالدولار ومن ثم إلى انخفاض الكمية المطلوبة من المنسوجات وبالتالي انخفاض الطلب على العملة المصرية.

الطلب على العملة المصرية يعني عرض العملة الأجنبية في المقابل وبالتالي يكون العرض من الدولار هو:

$$S = D/r$$

حيث D ترمز للطلب على العملة المصرية، r ترمز لسعر الصرف. S ترمز لعرض العملة الأجنبية. إرتفاع سعر الصرف يؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المصرية وبالتالي فسوف يؤدي هذا إلى زيادة عرض العملة الأجنبية إذا كان الطلب على الواردات مرنا، أما إذا كان الطلب غير مرن فإن ذلك سوف يؤدي

إلى نقص العرض من العملة الأجنبية. وذلك لأنه إذا كان الطلب غير مرن فإن زيادة سعر الصرف بمقدار 10% مثلا فسوف يؤدي هذا إلى انخفاض السعر مقاساً بالعملة الأجنبية إلى 10% أيضا ولكن الزيادة في الكمية المطلوبة سوف تكون أقل من 10% وبالتالي سوف يكون قيمة ما يدفعه الأجانب من العملة الأجنبية أقل على الرغم من زيادة كمية السلع المصرية التي يستوردونها. فمثلا إذا كان طلب الأجانب على الواردات من السلع والخدمات المصرية هو:

$$M = 15 - 3Pr$$

حيث M ترمز لطلب الأجانب (الأمريكيين) على السلع المصرية، Pr ترمز إلى السعر مقاسا بالعملة الأجنبية (الدولار). فإذا كان السعر في مصر هو **Pd** مقاسا بالجنيه المصري، يكون:

$$Pr = P\mathbf{d}/r$$

حيث r ترمز لسعر الصرف (أنظر المعادلة رقم 1). وبذلك يكون طلب الأجانب على السلع المصرية هو:

$$M = 15 - 3.Pd/r$$

وتكون قيمة واردات الأجانب (صادرات مصر) بالعملة المصرية هي:

$$D = (15 - 3P\,d/r)\,Pd$$
$$= 15.Pr - 3Pd/r$$

حيث D ترمز لطلب الأجانب على العملة المصرية، ويكون عرض الأجانب من العملة الأجنبية هو

$$S = D/r$$

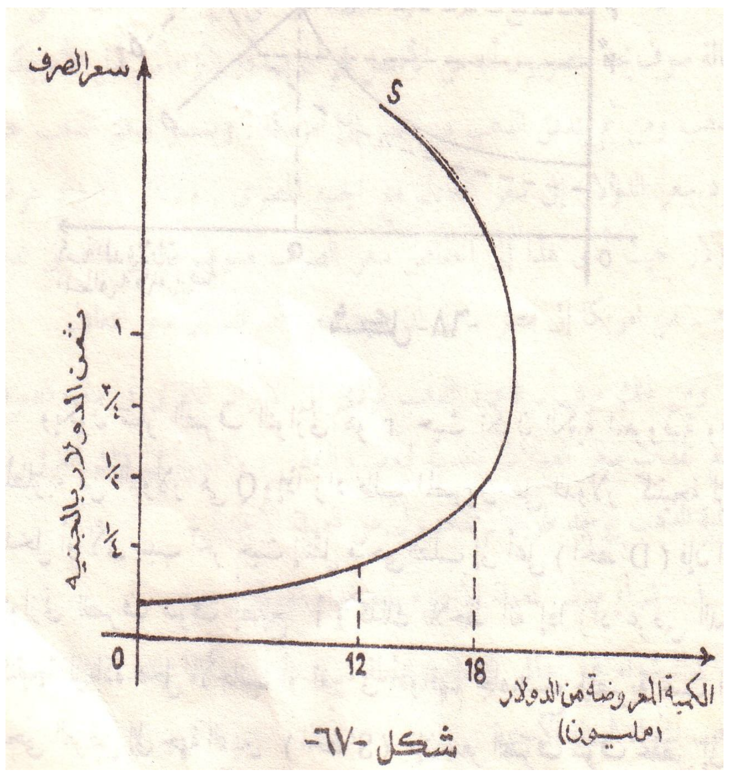
أي أن الكمية المعروضة من الدولار تكون:

$$S = 15\,Pd/r - 3\,Pd2/r2$$

فإذا كان السعر في مصر هو جنيه واحد (أي أن **Pd** = 1) فيكون العرض من الدولار هو: $\frac{3}{r2}$ $\frac{15}{r}$

وواضح أن الكمية المعروضة من الدولار تعتمد فقط على سعر الصرف. فإذا كان سعر الصرف هو r = يكون المعروض من الدولار هو:

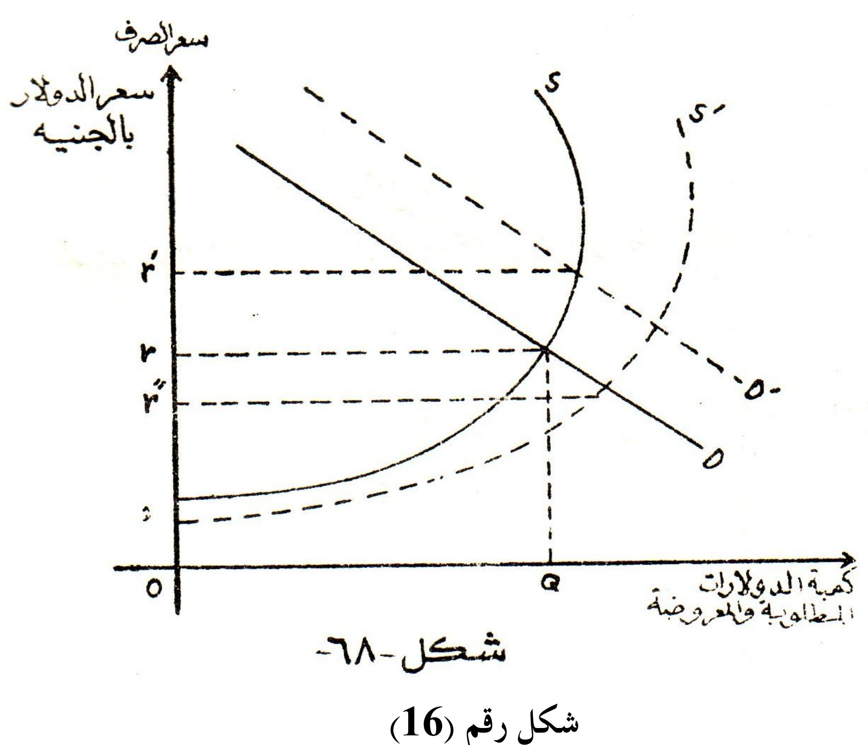
أي أن المعروض من الدولار عندما يكون سعر الصرف هو 12 مليـــون دولار. وعندما يكون سعر الصرف = r يكون المعروض 18 مليـــون دولار، أي أن العرض يزيد مع زيادة سعر الصرف. ولكن عندما يرتفع سعر الصرف




**شكل رقم (15)**

إلى فإن المعروض من الدولار يكون فقط 14.66 مليون دولار، أي أن العرض يقل عندما يرتفع سعر الصرف، السر في ذلك هو أن عندما يكون ســـعر الصرف r = يكون الطلب الأجنبي على السلع المصرية غير مرن، الشكل رقـــم (15) يوضح شكل منحنى عرض الدولار.

**تحديد سعر الصرف**: يتحدد السعر التوازني للصرف عند النقطـــة الـــتي يتساوى فيها المطلوب من العملة مع المعروض منها. في الشكل رقم (16) قمنـــا بوضح منحنى الطلب على الدولار مع منحنى عرض الدولار في شكل واحد.




**شكل رقم (16)**

ويكون سعر الصرف التوازني هو r حيث تكون الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من الدولار هي Q وإذا زاد طلب المصريين على الدولار كنتيجة لزيـــادة الدخل أو لأي سبب آخر بحيث إنتقل منحنى الطلب إلى أعلى (الخـــط D) فـــإن السعر التوازني للصرف سوف يصبح r وكذلك يلاحظ انه إذا زاد عرض الدولار كنتيجة لزيادة دخل الأجانب أو تغير في أذواقهم تجاه السلع المصرية بحيث انتقـــل منحنى العرض إلى جهة اليمين (الخط S) فإن سعر الصرف سوف يخفض إلى r.

## الفصل الثالث
## نظرية تعادل القوة الشرائية
## والخلل في ميزان المدفوعات
## -1-
## نظرية تعادل القوة الشرائية

في ظل نظام العملات الورقية المستقلة تميل أسعار الصرف إلى التقلب بدرجة كبيرة، على أن هناك نظرية ظهرت في أعقاب الحرب العالمية الأولى، تعرف باسم نظرية تعادل القوة الشرائية، مؤداها أن هناك مستوى يتذبذب حوله سعر الصرف، وهذا المستوى هو الذي يعادل بين القوة الشرائية لكل من العملتين. لنضرب مثلاً للتوضيح. تصور أن قنطار القطن يباع في مصر بمبلغ 40 جنيهاً مصرياً، ويباع في السودان بمبلغ 50 جنيهاً سودانياً، معنى ذلك أن كل 40 جنيهاً مصرياً تعادل في قوتها الشرائية، معبراً عنها بالقطن، 50 جنيهاً سودانياً. ولذلك يكون سعر صرف الجنيه المصري معبراً عنه بالجنيه السوداني هو:

1 جنيه مصري = $\frac{50}{40}$ = 1.250 جنيهاً سودانياً

ومن الواضح أن هذا السعر للصرف يعادل أو يكافيء بين القوة الشرائية للعملتين في كل من البلدين. ولو فرض وكان سعر الصرف الجنيه المصري بالجنيه السوداني أقل من 1.250، مثلاً 1 جنيه مصري = 1 جنيه سوداني، فإن منتجي الغزل والنسيج في السودان يستطيعون الحصول على 1.25 قنطار قطن من مصر بمبلغ 50 جنيهاً سودانياً. فيزداد طلب منتجي الغزل والنسيج في السودان على الجنيهات المصرية لشراء القطن المصري، مما يدفع بسعر صرف الجنيه المصري نحو الارتقاء. ومن ناحية أخرى، لو فرض أن كان سعر صرف الجنيه المصري بالجنيه السوداني أكبر من 1.250، مثلاً 1 جنيه مصري = 1.500جنيه سوداني، فإن

منتجي الغزل والنسيج في مصر يستطيعون الحصول على 1 وخمس قنطار قطن من السودان بمبلغ 40 جنيهاً مصرياً. فيزداد طلب منتجي الغزل والنسيج في مصر على الجنيهات السودانية لشراء القطن السوداني، مما يدفع بسعر صرف الجنيه المصري نحو الانخفاض.

من ذلك يتضح أن سعر صرف الجنيه المصري بالجنيه السوداني المتمثل في

1 جنيه مصري = 1.250 جنيهاً سودانياً

وهو السعر الذي يعادل أو يكافيء بين القوة الشرائية للعملتين في البلدين، هو السعو الذي يتذبذب حوله سعر الصرف في السوق إرتفاعاً وانخفاضاً. وأي إختلاف لسعر الصرف في السوق عن هذا السعر، سعر تعادل القوة الشرائية، يولد قوى ف سوق الصرف الأجنبي تدفع بسعر الصرف محو سعر التعادل هذا.

ومن هنا فإن المنادي بهذه النظرية، وهو الاقتصادي السويدي جوستاف كاسل، يرى أنها تستخدم لا في تحديد سعر الصرف التوازني وإنما في قياس التغير الذي يطرأ على هذا السعر بين تاريخ وآخر نتيجة لتطور مستويات الأسعار وهنا لابد أن نعطيالقاريء فكرة عن الخلفية التاريخية لهذه النظرية. فلقد نشأت في فترة ما بين الحربين، وبالتحديد إبان موجة التضخم التي اجتاحت أوروبا خلال الفترة 1914 – 1923. خلال هذه الفترة حدث ما يمكن أن نطلق عليه الفوضى النقدية، ترتب عليها أن ارتفعت الأسعار بمعدلات متفاوتة من بلد إلى آخر. وثار التساؤل، نتيجة لذلك، عن هيكل أسعار الصرف سيسود بعد أن تستقر هذه الزوبعة النقدية. وهنا نرى الإسهام الحقيقي لنظرية تعادل القوة الشرائية. فهي ترى أن التغير في سعر الصرف سيتوقف على التغير في مستوى الأسعار النسبية.

لو افترضنا أنه منذ بداية السبعينات زادت الأسعار في مصر بنسبة 100%، بينما زادت الأسعار في السودان بنسبة 80% فقط، فإن سعر الصرف الجديد للجنيه المصرف بالجنيه السوداني يصبح.

$$\text{سعر الصرف الجديد} = \text{سعر الصرف القديم} \times \frac{\text{الرقم القياسي للأسعار في السودان}}{\text{الرقم القياسي للأسعار في مصر}} = \text{سعر الصرف القديم} \times \frac{180}{200}$$

أي أن سعر الصرف الجديد للجنيه المصري يصبح تسعة أعشار سعر الصرف الذي كان سائداً قبل التضخم. وهذا منطقي، فارتفاع الأسعار في مصر بمعدل أكبر منه في السودان – مع بقاء العوامل الأخرى دون تغير – يخفض من القوة الشرائية للجنيه المصري في مصر بالنسبة للقوة الشرائية للجنيه السوداني في السودان. وبذلك فيمكن إعادة صياغة المعادلة السابقة على النحو التالي:

$$\text{سعر الصرف الجديد} = \text{سعر الصرف القديم} \times \frac{\text{القوة الشرائية للجنيه المصري}}{\text{القوة الشرائية للجنيه السوداني}}$$

فإذا كان سعر الصرف للجنيه المصري السائد قبل إرتفاع الأسعار هو 1.25 جنيهاص سودانياً، فإن سعر الصرف الجديد يصبح في مثالنا:

$$\text{سعر الصرف الجديد} = 1.25 \times \frac{180}{200} = 1.125 \text{ جنيهاً سودانياً}$$

**–2–**

**تقييم نظرية تعادل القوة الشرائية**

حتى نستطيع تييم نظرية تعادل القوة الشرائية، لابد من مناقشة الفروض التي تقوم عليها. وتتمثل هذه الفروض فيما يلي:

1-تفترض النظرية العلم بسعر الصرف التوازني. وكما سنعرف عند مناقشتنا لهذه النقطة فيما بعد. فإن التعرف على سعر الصرف التوازني أمر تقف دونه صعاب كثيرة.

2-تفترض النظرية أنه لم تحدث حركات رؤوس أموال يعتد من خلال الفترة التي تحدد تغير سعر الصرف فيها.

2-تفترض عدم حدوث تغيرات هيكلية في الاقتصاد القومي تنعكس على تكاليف الإنتاج (العرض) وأذواق المستهلكين والدخول (الطلب).

4-تفترض النظرية عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية، سواء بفرض الرسوم الجمركية والضرائب والقيود الكمية والإدارية([1]). كما تفترض عدم تدخل الدولة في سوق الصرف.

ويضاف إلى هذه الفروض أن النظرية تعتمد في حساب سعر الصرف الجديد على الأرقام القياسية للأسعار. ومن المعروف أن تركيب أرقام قياسية للأسعار أمر على جانب كبير من الصعوبة. ونستنتج من كل ذلك أن النظرية لها دلالة محدودة في حالات معينة فقط.

**-3-**

## خلل ميزان المدفوعات

هناك أسباب عديدة لخلل ميزان المدفوعات، بعضها عارض ومؤقت وبعضها الآخر هيكلي وله صفة الدوام إن لم يعالج الاختلال العارض أو المؤقت يكون نتيجة لتغير عوامل كثيرة بعضها يؤثر على الإنتاج وبعضها يؤثر على الاستهلاك، كاختلاف درجات الحرارة وكميات الأمطار أو تغير في أذواق

1) يقصد بالقيود الكمية تلك القيود التي تضعها السلطات المختصة أمام انتقال السلع، كنظام حصص الاستيراد، ويقصد بالقيود الإدارية وضع قيود من نوع آخر كتراخيص الاستيراد أو التصدير.

المستهلكين وبعض العوامل السيكلولوجية الأخرى التي تؤثر على الأفراد سواء كانوا مستهلكين أو منتجين. وهذه الأسباب غالباً ما تكون غير منتظمة وغير معروفة مقدما وبالتالي لا يمكن تحديدها أو التنبؤ بها أو العمل على معالجة آثارها قبل حدوثها. فقد تؤدي هذه الأسباب إلى وجود عجز في ميزان المدفوعات في سنة من السنوات وإلى وجود فائض في سنة أخرى. ولذلك فإن الاختلالات العارضة غالبا ما تلغى بعضها البعض في المدى الطويل ولذلك فهي لا تثير اهتمامات الاقتصاديين.

**أولاً: أسباب عجز ميزان المدفوعات في الدول النامية فيما يلي:**

1-زيادة معدلات النمو الاقتصادي بها. فلكي تتمكن هذه الدول من تحقيق معدلات نمو طموحة، تكون في حاجة إلى معدات وآلات ومواد أجنبية. ولكن الاستثمارات اللازمة لعمل مثل هذه الإمكانيات الإنتاجية الجديدة يحتاج بدوره إلى نقد أجنبي لشراء الآلات والمعدات من الخارج.

2-استطاعة الدولة النامية منافسة الدول المتقدمة في الأسواق العالمية، وحتى إذا حاولت هذه الدول زيادة إنتاجها من السلع بهدف الاستهلاك المحلي بدلا من الاعتماد على الاستيراد (سياسة إحلال الواردات) تكون أيضا في حاجة إلى معدات وآلات أجنبية.

ولذلك نرى أن الدول النامية سوف تواجه مشكلة صعبة في ميزان مدفوعاتها إلا إذا تمكنت من تمويل جزء من مشروعاتها الاستثمارية عن طريق القروض طويلة الأجل.

**ثانياً: أسباب الخلل في ميزان المدفوعات في الدول المتقدمة:**

1-زيادة الأسعار الداخلية في الدولة بمعدلات أكبر من المعدلات العالمية. وزيادة الأسعار الداخلية قد يكون ناشئ من زيادة الإنفاق أو نتيجة لإعادة توزيع الدخل بين عوامل الإنتاج المختلفة أو نتيجة لزيادة النقد المتداول، ومهما كانت

الأسباب التي تؤدي إلى زيادة الأسعار الداخلية، فإن التضخم الداخلي يــؤدي إلى خفض الصادرات وزيادة الواردات وبالتالي إلى عجز في ميزان المدفوعات.

2-فقدان الدولة لتفوقها النسبي في بعض الصناعات كنتيجة للاختراعات العلمية أو التقدم التكنولوجي في الدول الأخرى.

هناك أيضا أسباب غير اقتصادية تؤثر على ميزان المدفوعات مثل الكوارث أو الفياضانات التي تصيب بعض المحاصيل الزراعية الرئيسية التي تعتمد عليها الدولة في صادراتها. وكذلك تغير أذواق وميول المستهلكين أو تغير الظروف والأحــوال الاقتصادية والسياسية في بعض الدول التي تمثل أسواقا هاما لصادرات الدولة.

كيف يعود التوازن إلى ميزان المدفوعات:

والسؤال الآن هو كيف يمكن معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات سواء كان هذا الاختلال يتمثل في عجز أو فائض. سوف نعالج هذا الموضوع في ظــل ثلاثة أنظمة للنقد وهي:

1-في ظل قاعدة الذهب – حيث تكون أسعار العملات الأجنبية ثابتــة لأن لكل منها قيمة ثابتة من الذهب.

2-في ظل نظام الصرف المتغير – حيث تتحدد أسعار العملات الأجنبية بواسطة تفاعل قوى العرض والطلب.

3-في ظل نظام التحكم في سعر الصرف – حيث يكون سعر الــصرف ثابتا بواسطة الرقابة المباشرة من السلطات النقدية. وفي هذه الحالة يمكن أن تــتغير كمية النقود المتداولة في الداخل وبالتالي إلى تغير الأسعار وتغير ميزان المدفوعات.

**أولاً: التوازن في ظل قاعدة الذهب**: عملية الموائمة في ظل قاعدة الذهب توصل إليها الفيلسوف – الاقتصادي الإنجليزي ديفيد هيوم في القرن التاسع عشر. ويمكننا بسهولة تفهم هذه العملية بواسطة النظرية الكمية للنقود الــتي تؤكــد أن الأسعار تكون متناسبة مع الكمية المتداولة من النقود. افترض مــثلا مــن أجــل

التبسيط أن العملة المستعملة لها غطاء كامل بالذهب – أو عملة ذهبية. في ظل هذه الظروف تكون عملية الموائمة كالآتي:

1-زيادة الواردات بالنسبة إلى الصادرات سوف يؤدي بالضرورة إلى خروج الذهب من الدولة ذات العجز في ميزان مدفوعاتها. وبالتالي إلى نقص الغطاء الذهبي وبالتالي إلى انكماش كمية النقود.

2-انكماش كمية النقود سوف يؤدي إلى انخفاض الأسعار في الدولة التي تعاني عجز في ميزان مدفوعاتها.

3-عندما تصبح السلع أرخص مما كانت عليه في الدولة التي تعاني عجز في ميزان المدفوعات، كنتيجة لتدفق الذهب خارجا منها، فإن الطلب الداخلي والخارجي على منتجات الدولة سوف يرتفع. وبالتالي سوف تنخفض الواردات وتزداد الصادرات.

4-في الدولة ذات الفائض في ميزان مدفوعاتها، فإن دخول الذهب إليها سوف يعمل على زيادة كمية النقود المتداولة فيها. النتيجة، تبعا للنظرية الكمية للنقود، هو زيادة الأسعار في هذه الدولة.

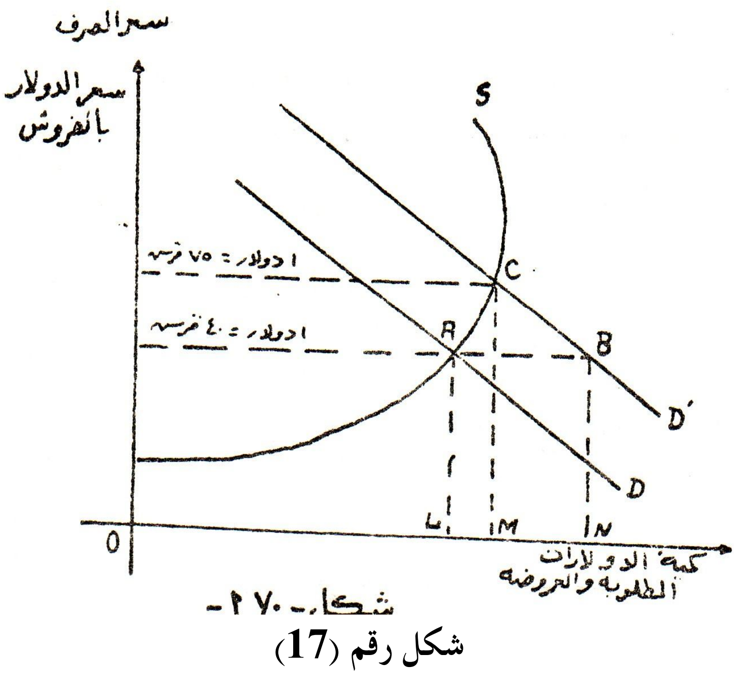
5-وعندما تزداد الأسعار في الدولة ذات الفائض في ميزان مدفوعاتها، فإن الطلب الخارجي والداخلي على منتجات الدولة سوف ينكمش. وبالتالي سوف تنقص الصادرات وتزداد الواردات.

6-زيادة الصادرات وانخفاض الواردات في الدولة ذات العجز في ميزان المدفوعات، وانخفاض الصادرات وزيادة الواردات في الدولة ذات الفائض، سوف يؤدي إلى نقص تدفق الذهب وفي النهاية ينعكس إتجاه تدفقه.

**ثانياً: التوازن في ظل قاعدة الصرف المتغير**: في الحالة التي يتحدد فيها سعر الصرف بتفاعل قرى العرض والطلب فإن الخلل في ميزان المدفوعات يتم معالجته تلقائيا عن طريق تغير سعر الصرف. فإذا كان ميزان المدفوعات في حالة

عجز، فإن هذا العجز يعني أن المدفوعات أكبر من المتحصلات، أي أن الطلب على العملة الأجنبية يكون أكبر من العرض مما يؤدي إلى زيادة سعر الصرف، زيادة سعر العملة الأجنبية بالنسبة للعملة الوطنية يعني أن أسعار المنتجات الأجنبية أصبحت أعلى مما كانت عليه بالنسبة للمواطنين الذين يدفعون ثمن مشترياتهم بالعملة الوطنية مما يعني إنخفاض الواردات، ويترتب على انخفاض سعر العملة الوطنية بالنسبة للعملات الأجنبية أن تصبح المنتجات الوطنية رخيصة الثمن في الخارج مما يعني زيادة الطلب الخارجي عليها، وأيضا يترتب على تخفيض العملة ارتفاع أسعار المنتجات العالمية في الداخل مما يعني نقص الطلب عليها، ومن ذلك ترى أن إنخفاض سعر العملة الوطنية سوف يترتب عليه زيادة الصادرات ونقص الواردات، أي زيادة المتحصلات ونقص المدفوعات، مما يترتب عليه أن يعود ميزان المدفوعات إلى التوازن.

في الشكل رقم (17) يتقاطع منحنى الطلب على الدولار على منحنى العرض عند النقطة A ويكون سعر الصرف في حالة اتزان عند 40 قرش للدولار. إذ ارتفعت الأسعار في مصر لسبب من الأسباب فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع الأجنبية ومن ثم زيادة الطلب على الدولار. ويترتب على ذلك إنتقال منحنى الطلب ناحية اليمين (الخط D)، ويكون هناك طلب زائد على الدولار يساوي المسافة AB




**شكل رقم (17)**

هذا الطلب الزائد على الدولار يمثل في الحقيقة مقدار العجز في ميزان المدفوعات المصري، فهو يقيس مقدار الخلل في سوق الصرف ومقدار الضغط على العملة المصرية لكي تنخفض. انخفاض سعر العملة المصرية (إرتفاع سعر الدولار إلى 75 قرش) سوف يترتب عليه زيادة العرض بمقدار LM (زيادة الصادرات) ونقص الطلب بمقدار MN (نقص الواردات). ويكون وضع الاتزان الجديد عند النقطة C ويختفي الطلب الزائد على الدولار، أي يختفي عجز ميزان المدفوعات.

**ثالثاً: التوازن في ظل قاعدة التحكم في سعر الصرف:** معظم دون العالم اليوم لا تتبع قاعدة الذهب وأيضا لا تسمح لسعر عملتها للتقلب المستمر تبعا لظروف العرض والطلب لأن عملية الموائمة التلقائية التي تنتج من تغير سعر الصرف تؤثر على الأسعار ومستوى التشغيل في الدولة وبالتالي فإن ألا تزان الخارجي يكون عادة على حساب الاتزان الداخلي.

ولذلك تلجأ كثير من الدول إلى المحافظة على سعر الصرف بواسطة تدخل مباشر في سوق الصرف، حيث يحتفظ البنك المركزي بأرصدة من الذهب والعملات الأجنبية هذه الأرصدة للتدخل في سوق الصرف لمنع تقلبات سعر العملة الوطنية. فعندما يرتفع سعر العملة الوطنية في سوق الصرف فإن البنك المركزي يقوم ببيع العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية وبالتالي ينخفض سعر العملة الوطنية وبالمثل إذا انخفض سعر العملة الوطنية فإن البنك المركزي يقوم ببيع العملات الأجنبية أو الذهب في مقابل العملة الوطنية وبالتالي يرتفع سعر العملة الوطنية.

ولكن في ظل هذا النظام قد لا يرغب البنك المركزي المصري من نقص كمية النقود المتداولة نتيجة شراء البنك المركزي للعملة المصرية من السوق. وبالتالي قد يقوم البنك المركزي بإقراض البنوك التجارية أو بشراء سندات حكومية حتى يحافظ على كمية النقود المتداولة. وبالتالي قد لا تتغير الأسعار على الإطلاق في ظل هذا النظام.

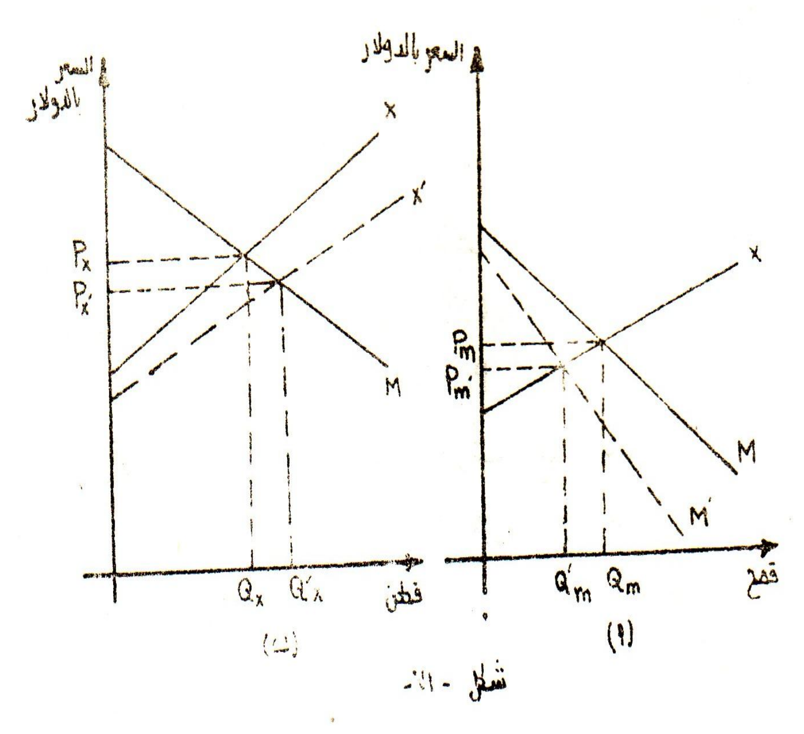
**-3-**

## تخفيض سعر الصرف وأثره على ميزان المدفوعات

وجدنا أن الخلل في ميزان المدفوعات يتم معالجته تلقائيا في حالة نظام سعر الصرف المتغير عن طريق سد الثغرة بين الطلب والعرض (عجز ميزان المدفوعات)، ولكن هل يعني هذا أن تخفيض سعر العملة (زيادة سعر الصرف) سوف يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات دائما؟ قد يبدو هذا السؤال غريبا نوعا ما. فالمفروض أننا إنتهينا من هذه النقطة وأرينا أن زيادة سعر الصرف تعمل على إنكماش الواردات وزيادة الصادرات، وهذا صحيح ولكن زيادة الصادرات لا تعني أن المتحصلات التي تحصل عليها الدولة من النقد الأجنبي سوف تزداد نتيجة لزيادة الصادرات إلا إذا كان الطلب الخارجي على الواردات مرنا. أما إذا كان الطلب الخارجي على

الصادرات غير مرن فإن زيادة سعر الصرف يعني إنخفاض سعر الصادرات مقاسا بالعملة الأجنبية ومن ثم زيادة الصادرات ولكن بنسبة أقل من إنخفاض السعر، وبالتالي يكون ما تحصل عليه الدولة من العملات الأجنبية أقل.

الشكل رقم (18) يمثل سوق الواردات والصادرات بالنسبة لمصر، حيث يمثل المحور الأفقي كميات الصادرات والواردات، والمحور الرأسي يمثل السعر مقاسا بالعملة الأجنبية. الجزء (1) من الشكل يمثل سوق القمح (الواردات)، الجزء (ب) يمثل سوق القطن (الصادرات).




**شكل رقم (18)**

من الشكل نرى أن السعر التوازني للقمح هو **Pm** حيث تستورد مصر الكمية **Qm** وأن السعر التوازني للقطن هو **Px** حيث تصدر مصر الكمية **Qx**.

ويترتب على تخفيض العملة المصرية أن ينتقل منحنى الصادرات إلى أسفل بنفس قيمة التخفيض لأنه لكي يحصل المصدر المصري على نفس السعر بالجنيه المصري يعني حصوله على سعر أقل مقاسا بالدولارات. وبالمثل ينتقل منحنى الطلب على الواردات إلى أسفل أيضا لأن إنخفاض العملة يعني زيادة السعر بالجنيه المصري.

وينتج عن تخفيض العملة أن تنخفض الواردات من **Qm** إلى **Qm** وتزداد الصادرات من **Qx** إلى Qx. وأيضا ينخفض سعر الواردات من **Pm** إلى **P'm** وسعر الصادرات من Px إلى P'x. ومن الواضح أن قيمة الواردات قد إنخفضت نتيجة تخفيض العملة، لأن قيمة الواردات هي:

$$M = Pm\ .\ Qm$$

وحيث أن الكمية والسعر قد إنخفضا، فلا بد وأن تنخفض قيمة الواردات. مقدار الإنخفاض في قيمة الواردات يعتمد على مرزنة منحنى الطلب على الواردات ومرونة منحنى العرض الخارجي للصادرات. إذا كان منحنى العرض الخارجي كامل المرونة فإن سعر الواردات لن يتغير في حين تنخفض كمية الواردات وفي هذه الحالة يكون الإنخفاض في قيمة الواردات يعتمد على مرونة الطلب على الواردات فقط.

ولكن الوضع بالنسبة للصادرات يكون مختلف بعض الشيء، فقد ترتفع قيمة الصاطرات أو تنخفض أو تبقى كما هي، وذلك لأن قيمة الصادرات تعطي بالمعادلة.

$$X = Px\ .\ Qx$$

وحيث أن زيادة الكمية المصدرة سوف يترتب عليها انخفاض السعر، فإن حاصل ضرب الكمية في السعر قد ترتفع أو تنخفض أو تبقى كما هي. ويعتمد هذا على مرونة الطلب الخارجي على الصادرات ومرونة عرض الصادرات. وفي

الحالة الخاصة التي يكون فيها منحنى عرض الصادرات كامل المرونة (أي أفقي) فإن قيمة الصادرات تعتمد فقط على مرونة الطلب الخارجي.

شروط مارشال – ليرنر

حتى يترتب على تخفيض العملة تحسن في ميزان المدفوعات، فيجب ألا تنخفض قيمة الصادرات أو على الأقل يجب ألا يكون الإنخفاض في قيمة الواردات أقل من قيمة الإنخفاض في قيمة الصادرات. ويتضح هذا من التعريف الأساس لميزان المدفوعات:

$$B = X - M$$

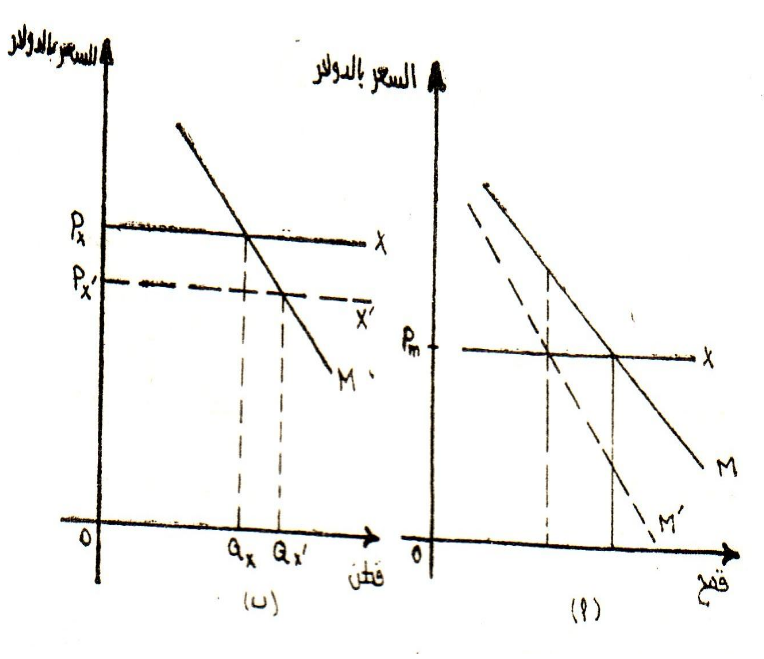
حيث B ترمز لميزان المدفوعات، X ترمز لقيمة الصادرات (المتحصلات)، M ترمز لقيمة الواردات (المدفوعات).

في الحالة الخاصة التي يكون فيها مرونة الصادرات كبيرة (أي عندما يكون منحنى الصادرات أفقي) فإن التغير في ميزان المدفوعات يعتمد فقط على مرونة الطلب على الواردات في كل من الدولتين في الجزء (ا) من الشكل رقم (19) حيث منحنى العرض الخارجي للقمح أفقي، لن يتغير سعر القمح مقاساً بالدولار ولكن السعر بالجنيه المصري سوف يرتفع بنفس نسبة التخفيض. فإذا حدث تغير في سعر الصرف قدرة **r** فإن السعر بالجنيه المصري سوف يرتفع بمقدار R **.Pm** وذلك لأن السعر بالجنيه المصري يعطي بالمعادلة.

$$P = r \cdot \mathbf{Pm}$$

حيث P هو السعر مقاسا بالعملة المصرية، **Pm** هو السعر مقاسا بالدولار **r** ترمز لسعر الصرف. وبالتالي يكون

$$P = Pm \cdot r$$




**شكل رقم (19)**

وحيث أن مرونة الواردات تعطي بالمعادلة.

$$em = -$$

فيكون قيمة التغير في الواردات هي:

$$E_m = - \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

$$M = \Delta P_m \cdot \quad Q_m \Delta$$

$$M = \Delta K . M . e_m$$

حيث $K = r/r$ هي نسبة الزيادة في سعر الصرف. وواضح أن قيمة الإنخفاض في قيمة الواردات تعتمد على نسبة الزيادة في سعر الصرف (نسبة تخفيض العملة) ومرونة الواردات.

وبالمثل نرى من الجزء (ب) من الشكل أن تخفيض العملة بنسبة معينة سوف يترتب عليه إنخفاض سعر الصادرات بنفس النسبة، أي أن

$$Px = - K . Px$$

حيث K هي نسبة الزيادة في سعر الصرف، Px هي سعر الصادرات.

ومن المعادلة رقم (2) نجد ان التغيير في قيمة الصادرات هو (*)

$$X = - KX (1-e'm)$$

حيث e' m هي مرونة الطلب الخارجي على الصادرات.

ومن المعادلة (5)، والمعادلة (7) نرى أن التغير في ميزان المدفوعات هو

$$B = K – X (1 – e' m) + M em$$

وعندما تكون قيمة الصادرات مساوية تقريبا لقيمة الواردات (أي عندما يكون هناك خلل طفيف في ميزان المدفوعات) فإن التغير في ميزان المدفوعات يكون:

$$B = K X – 1 + em + e' m$$

ومن ذلك نرى أن التغير في ميزان المدفوعات يكون موجب (أي تحسن) إذا كانت الكمية التي بين القوسين موجبه، أي عندما يكون مجموع مرونة الطلب على الواردات في الدولتين أكبر من الواحد الصحيح. ويعرف هذا الشرط باسم شرط مارشال – ليرنر.

ومن الملاحظ أنه في الحالة العامة عندما يكون عرض الصادرات له مرونة غير كاملة فإن التغير في ميزان المدفوعات يكون أكبر من الحالة التي يكون فيها عرض الصادرات كامل المرونة. أي أن شرط مارشال – ليرنر هو شرط كافي للتأكد من أن تخفيض العملة سوف يؤدي إلى تحسن في ميزان المدفوعات.

## -4-

## آلية المواءمة في ميزان المدفوعات

يقصد بآلية المواءمة مجموعة الآثار تترب على وجود اختلال في ميزان المفدوعات، والتي يكون من شأها الاتجاه بهذا الميزان التوازن. ذلك أن من شأن اختلال ميزان المدفوعات على النحو السابق تعريفه أن يطلق مجموعة من القوى من عقالها، هذه القوى تدفع الاقتصاد القومي في اتجاه استعادة توازن ميزان المفدوعات. ولاشك أن طبيعة هذه القوى تتوقف على الفروض التي نحددها فيما يتعلق بطبيعة الحياة الاقتصادية في المجتمع. بعبارة أخرى تتوقف ماهية القوى التي تتولد عن اختلال التوازن في نيزان المدفوعاتعلى تصورنا الخاص عن النشاط الاقتصادي في المجتمع ومحددات هذا النشاط. ولذلك أن هناك تصوران لآلية المواءمة في ميزان المدفوعات، الأول في ظل النظرية الكلاسيكية والثاني في إطار النظرية الكيترية. ولكن قبل أن نعرض لآلية المواءمة في إطار كل من النظرتين، علينا أن نوضح أولاً طبيعة العلاقة بين الفائض أو العجز.

نبدأ توضيح طبيعة العلاقة بين الفائض أو العجز في ميزان المدفوعات وبين مستوى الناتج أو الدخل القومي باثارة السؤال التالي: ما الذي يحدث عندما يكون هناك فائض في ميزان المدفوعات؟ إذا كان هناك فائض في ميزان المدفوعات فمعنى ذلك أنه، باستبعاد بنود الموازنة، تكون قيمة المتحصلات من النقد الأجنبي أكبر من قيمة المدفوعات. بعبارة أخرى يمكن القول أن الصادرات من السلع والخدمات تكون أكبر من الواردات من السلع والخدمات. لكن الصادرات من السلع والخدمات تمثل جزءاً من الإنفاق الأجنبي على السلع وخدمات البلد، والواردات من السلع والخدمات تمثل جزءاً من الإنفاق المحلي على سلع وخدمات الخارج. الفائض في ميزان المدفوعات إذن يعني زيادة في إنفاق الأجانب على سلعنا وخدماتنا عن إنفاقنا على سلعهم وخدماقم. لكن من طبيعة الحياة الاقتصادية أن كل إنفاق يقوم به

شخص معين يتحول بالضرورة إلى دخل لشخص آخر. معنى ذلك أن الزيادة في إنفاق الأجانب عن إنفاق المواطنين تعني بالضرورة زيادة في دخل بعض المواطنين. ومن المعروف أن كل زيادة في الدخل يترتب عليها زيادة في الاستهلاك، طبقاً للميل الحدى للاستهلاك. كما أن كل زيادة يترتب عليها زيادة في الواردات، طبقاً للميل الحدي للاستيراد. لكن الزيادة في الاستهلاك تعتبر زيادة في الانفاق وهو ما يعني، في حلقة تالية، زيادة في الدخل لبعض الفئات (منتجي السلع والخدمات التي توجه إليها الزيادة في الاستهلاك). هذه الزيادة في الدخل، بإخضاعها لمفعول الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للاستهلاك، يترتب عليها زيادة الاستهلاك وزيادة الاستيراد ... وهكذا.

ويتضح من العرض المتقدم أن الزيادة الأولية في الإنفاق الناتجة عن فائض ميزان المدفوعات يترتب عليها سلسلة من الزيادات المتتالية في الإنفاق والدخل، حيث ينتج عنها زيادة الدخل القومي بصورة مضاعفة. ويعرف هذا بمضاعف التجارة الخارجية.

خلاصة ما تقدم إذن أن ما يعتور ميزان المدفوعات من فائض أو عجز ينعكس على مستوى الدخل القومي في نفس الإتجاه وبصورة مضاعفة. ولسوف نرى فيما يتلو كيف أن هذا الأثر للفائض أو العجز مع مستوى الدخل القومي يعتبر نقطة البدء في مناقشة آلية المواءمة في توازن ميزان المدفوعات.

**أولاً: آلية المواءمة في إطار النظرية الكلاسيكية:** ترى النظرية الكلاسيكية أن آلية المواءمة في ميزان المدفوعات تتمثل في تأثير حالة ميزان المدفوعات على الأسعار والنفقات في الداخل والخارج. وتعمل النظرية الكلاسيكية تحليلها على أساس قاعدة الذهب. ومؤدي قاعدة الذهب، على ما اتضح بيانه عنه الحديث عن سعر الصرف، أن يكون هناك وزن معين لعملة البلد بالذهب وأن تكون هناك حرية تحويل العملة إلى ذهب وبالعكس، بالإضافة إلى حرية تصدير واستيراد

الذهب. وبالاضافة إلى ذلك يعتبر الذهب أساس النظام النقدي الداخلي، بحيث تتناسب كمية النقود المتداولة في الاقتصاد القومي تناسباً طردياً مع كمية الذهب. وتفترض النظرية الكلاسيكية بالإضافة إلى ذلك سريان مفعول نظرية كمية النقود، وهي ما يعبر عنها بالمعادلة.

م ع = ت ن

حيث:

م = حجم المعاملات، ثابت

ع = مستوى الأسعار

ت = سرعة تداول النقود، ثابتة

ن = كمية النقود المتداولة

وتفترض نظرية كمية النقود أن حجم المعاملات، م، ثابت نظراً لافتراض وجود التشغيل الكامل للموارد، كما تفترض أيضاً ثبات سرعة تداول النقود، أي عدد المرات التي تتداول فيها وحدة النقود خلال فترة معينة. وبذلك يكون المتغيران الوحيدان في المعادلة، وتعرف الكمية، هما مستوى الأسعار، ع، وكمية النقود المتداولة، ن، ومن الواضح أن المعادلة تتضمن أن اي علاقة طردية بين كمية النقود المتداولة والمستوى العام للأسعار، بمعنى أن أي زيادة (أو نقص) في كمية النقود لابد أن يصاحبه زيادة (أو نقص) بنفس النسبة في المستوى العام للأسعار.

يمكننا الآن التعبير عن آلية الموائمة في ميزان المدفوعات طبقاً لمنطق النظرية الكلاسيكية. فإذا حدث فائض في ميزان المفدوعات، فإن هذا الفائض يسوى بدخول الذهب من بلاد العجز إلى الاقتصاد القومي. وطيقاً للعلاقة بين رصيد الذهب وكمية النقود تزداد كمية النقود تلقيائياً وطبقاً لمعادلة الكمية يترتب على ازدياد كمية النقود ارتفاع المستوى العام للأسعار بنفس النسبة. هذا هو ما يحدث في الداخل، وهناك تطورات مناظرة في الخارج. فبالنسة للخارج يكون هناك عجز

في ميزان المدفوعات. هذا العجز يسوى، طبقاً لقاعدة الذهب، بخروج الذهب، فتقل كمية النقود المتداولة في الخارج تبعاً لذلك. ويؤدي نقص كمية النقود إلى انخفاض الأسعار في الخارج. إرتفاع الأسعار في الداخل يؤدي إلى تمدد الواردات وانكماش الصادرات، وإنخفاض الأسعار في الخارج يؤدي إلى نفس النتيجة. ويكون الأثر النهائي هو أن تزداد واردات البلد صاحب الفائض ويقل صادراته، وتزداد صادرات البلد صاحب العجز وتقل وارداته، إلى أن يتحقق التوازن في موازين مدفوعات كل من البلدين.

ومن المهم أن تدبر حدود النظرية الكلاسيكية في آلية المواءمة.

(أ)فهي تفترض التشغيل الكامل للموارد، من عمل ورأس مال وأرض وخلافه. وبالتالي فإن مستوى الدخل القومي المتولد هو أقصى مستوى يمكن الوصول إليه. ومعنى ذلك أن أية زيادة في الإنفاق لا يمكن أن يترتب عليها إلا زيادة الدخل النقدي، ما الدخل الحقيقي فهو معطي بمستوى التشغيل الكامل للموارد.

(ب)وهي تفترض أن الأسعار تتمتع بمرونة كافية طبقاً لمقتضى الحال. فإذا زاد لإنفاق القومي عند مستوى التشغيل الكامل ترتفع الأسعار، وإذا قل الإنفاق القومي عند مستوى التشغيل الكامل تنخفض الأسعار. والأسعار هنا تفهم بالمعنى الواسع أي أسعار السلع والخدمات وعناصر الإنتاج. وعلى وجه الخصوص، فإن فرض مرونة الأسعار يعني إمكانية ارتفع الأجور أو انخفاضها. وبإمعان النظر نجد أن هذا مبني على فرض ضمني هو سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وعناصر الإنتاج. وهذا فرض ولى زمانه، فقد أصبحت عناصر الاحتكار في أسواق السلع والخدمات وأسواق عناصر الإنتاج من القوى بما يحول دون إنخفاض الأسعار أو الأجور.

(ج)وهي تفترض حياد النقود، بمعنى أن كمية النقود لا تؤثر إلا على المستوى المطلق للاسعار ولا تزاول أي تأثير على المتغيرات الحقيقية في الاقتصاد القومي، مثل

الدخل والناتج والعمالة والأسعار النسبية. ولا شك أن النقود أضحت تلعب دوراً أكثر إيجابية في عالم اليوم.

(د)وهي تفترض، ضمناً، أن مقتضيات الاستقرار الخارجي (أي استقرار سعر الصرف) تعلو على مقتضيات الاستقرار الداخلي (أي استقرار الأسعار والنفقات والأجور). ولكن الواقع المعاصر يشهد بأن اعتبارات الاستقرار الداخلي أضحت لها الأولوية في معظم المجتمعات المعاصرة على اعتبارات الاستقرار الخارجي.

**ثانياً: آلية المواءمة في إطار النظرية الكينزية:** ترى النظرية الكينزية أن آلية المواءمة في ميزان المدفوعات تتمثل في تأثير حالة ميزان المدفوعات على مستويات الإنتاج والتشغيل. فالنظرية الكينزية تعترف بأن الدخل القومي يمكن أن يتسقر عند مستوى دون مستوى التشغيل الكامل للموارد، خصوصاً العمل. كما تفترض النظرية أن الأسعار (والأجور جزء منها) مرنة في اتجاه واحد فقط، فهي مرنة إلى أعلى ولكنها ليست مرنة إلى أسفل. بعبارة أخرى هناك الكثير من الاعتبارات ما يجعل النظرية الكينزية تفترض أن الأسعار والأجور يمكن أن ترتفع، لكنها لا يمكن أن تنخفض.

فإذا حدث فائض في ميزان مدفوعات البلد، فمعنى ذلك، أن هناك زيادة في الإنفاق على السلع والخدمات التي ينتجها البلد. هذه الزيادة في الإنفاق تعني زيادة دخل بعض الفئات (منتجي السلع والخدمات التي يزداد الإنفاق عليها). وطبقاً للميل الحدي للاستيراد تزداد الوارادات تبعاً لذلك. ويحدث العكس تماماً في الخارج، إذ يعني عجز ميزان مدفوعاته إنخفاض الإنفاق وبالتالي إنخفاض الدخل وإنخفاض الواردات. وزيادة واردات بلد الفائض وإنخفاض واردات بلد العجز يعني الاتجاه نحو القضاء على على اختلال ميزان المدفوعات في كل منهما. وعلى عكس، إذا حدث عجز في ميزان مدفوعات البلد، فمعنى ذ1لك على ما سبق بيانه إنخفاض الإنفاق على السلع والخدمات التي ينتجها البلد. هذا الإنخفاض في الإنفاق يعني

إنخفاض الدخل. وطبقاً للميل الحدي للاستيراد يقل الواردات. وتحدث تغيرات مقابلة، وفي الاتجاه العكسي، في بلد الفائض.

طبقاً للنظرية الكينزية تلعب العلاقة بين تغيرات الإنفاق وتغيرات الدخل دوراً مركزياً في تشكيل آلية المواءمة لتوازن ميزان المدفوعات. ومن عرضنا الساق في هذا الفصل اتضح لنا أن همزة الوصل بين تغيرات الإنفاق وتغيرات الدخل هو المضاعف، وأن المضاعف في سياق تحليلنا يتوقف على معلمتين من معالم البنيان الاقتصادي. الميل الحدي للاستيراد.

فالمضاعف يتناسب طردياً مع الميل الحدي للاستهلاك ويتناسب عكسياً مع الميل الحدي للاستيراد. ولذلك، فكلما كان الميل الحدي للاستهلاك مرتفعاً. وكلما كان الميل الحدي للاستيراد منخفضاً، كلما المضاعف مرتفعاً.

وبالتالي كلما ترتب على الفائض في ميزان المدفوعات زيادة كبيرة في الدخل. ومن ناحية أخرى، كلما ارتفع الميل الحدي للاستيراد، كلما أدى ذلك إلى زيادة الوارادات نتيجة لزيادة الدخل وبالتالي القضاء على الفائض. ويتضح من هذا أن الميل الحدي للاستيراد يلعب دورين متناقصين في آلية المواءمة طبقاً للنظرية الكينزية .. فمن ناحية، كلما كان مرتفعاً – مع ثبات العوامل الأخرى – كلما خفض من قيمة المضاعف، وبالتالي كلما قلل من الزيادة في الدخل المترتبة على زيادة الإنفاق. ومن ناحية أخرى، كلما كان مرتفعاً – مع ثبات العوامل الآخرى كلما زاد من أثر ارتفاع الدخل على ارتفاع الواردات. وبناء على ذلك فمن المتصور وجود قيمة مثلى للميل الحدي للاستيراد، توازن بين اعتبارات رفع قيمة المضاعف من ناحية ورفع فعالية تغير الدخل بالنسبة لتغير الواردات من ناحية أخرى.

## الفصل الرابع

## التعريف الجمركية وأثرها على ميزان المدفوعات

## -1-

## مفهوم التعريفة الجمركية

تعرف التعريفة الجمركية بأنها الضرائب التي تفرض على الواردات من السلع أو على مجموعة معينة من السلع، ويعتبر هذا النوع من التعريفة أكثر شيوعا من التعريفة الجمركية على الصادرات والتي تستخدم بكثرة في الدول النامية لتنمية الموارد المالية لهذه الدول، فمثلا تفرض حكومة غانا جمارك على صادراتها من الكاكاو، كما تفرض بعض الدول المصدرة للنفط ضرائب على النفط الذي يتم تصديره، ولا تقتصر آثار هذه الجمارك على الموارد المالية للدول المصدرة، وإنما تؤدي كذلك إلى انخفاض الكميات التي يتم تصديرها مما يؤدي إلى زيادة أسعارها العالمية وخاصة في السلع الأساسية كالنفط.

ويلاحظ أن انخفاض نسبة مساهمة الجمارك في الإيرادات الكلية في الدول الصناعية المتقدمة، فقد بلغت هذه النسبة 1% فقط عام 1998 في الولايات المتحدة في مقابل 41% عام 1900، مما يشير إلى عدم اعتماد الخزانة الأمريكية على مثل هذا النوع من الضرائب أو الرسوم أما الدول النامية فإنها لازالت تعتمد على الجمارك كمصدر رئيسي لإيراداتها، حيث أن النسبة المذكورة مثلا بلغت 46% عام 1998 في لبنان.

وتنقسم الجمارك إلى جمارم ثابتة لا ترتبط بقيمة السلعة، أو جمارك تفرض بنسبة ثابتة على قيمة السلعة المستوردة، والجمارك المركبة أو المتعددة.

**أولاً: التعريفة الجمركية الثابتة:** ونفرض هذه الجمارك على السلع المستوردة بقيمة ثابتة كأن يقوم المستورة المصري لأجهزة الكمبيوتر مثلا يدفع مبلغ (1000 جنيه) لكل جهاز مستورد بغض النظر عن ماركة الجهاز أو مواصفاته،

ويعتبر مثل هذا النوع الجمارك سهلا في تحصيله من المستورد وخاصة بالنسبة للسلع ذات المواصفات القياسية والتي قد يصعب تقدير قيمتها الحقيقية بمعرفة سلطات الجمارك المختصة إلا أن العيب الأساسي لهذه الجمارك يكمن في أن درجة الحماية المفروضة التي توفرها للمنتج المحلي تتناقص بزيادة سعر السلعة المستوردة فمثلا تمثل الجمارك على جهاز الكمبيوتر وقدرها (1000) جنيه في حين تبلغ تكلفة استيراده (2000) جنيه 50%، أما عندما تبلغ قيمة هذا الجهاز (10000) جنيه مثلا فإن نسبة الجمارك منخفضة إلى 10% فقط، ويؤدي هذا إلى تشجيع المنتجين المحليين على التوسع في إنتاج السلع منخفضة التكلفة والتي تتمتع بدرجة حماية مرتفعة بالمقارنة للسلع عالية التكلفة، ويفيد هذا النوع من الجمارك في حماية المنتجين المحليين خلال فترات الكساد التي يتم خلالها استيراد السلع الرخيصة.

**ثانياً: النسبة الثابتة للجمارك**: تفرض هذه التعريفة بنسبة ثابتة على قيمة السلع المستوردة، وعلى هذا فإنه يسهل تطبيقها على السلع الصناعية ذات المواصفات المختلفة، حيث أنها –التعريفة– تأخذ في اعتبارها اختلاف المواصفات للسلعة الواحدة لأن هذه المواصفات تنعكس على سعر السلعة، وذلك على عكس التعريفة الجمركية الثابتة والتي تفرض على السلعة بغض النظر عن نوعيتها وبالتالي بغض النظر عن قيمتها كما سبقت الإشارة، فإذا كانت النسبة الثابتة على السيارات المستوردة 20% فإن السيارة التويوتا والتي تبلغ تكلفة استيرادها (10.000) دولار فإن المستورد في هذه الحالة يدفع (2000) دولار جمارك، أما إذا تم استيراد سيارة أخرى قيمتها (20.000) دولار فإن المستورد في هذه الحالة يدفع (4.000) دولار وهكذا، كذلك من بين المزايا الأخرى لهذه التعريفة الجمركية أنها تؤدي إلى فرض درجة ثابتة من الحماية للمنتج المحلي خلال فترات تغير الأسعار، فإذا كانت هذه التعريفة تفرض بنسبة 10%، فإن الوحدة المستوردة من إحدى السلع بمبلغ (200) دولار تكون الجمارك المستحقة عليها (20)

دولارا، أما إذا زاد سعر الوحدة إلى (300) دولار فإن الجمارك تصبح (30) دولارا، أما إذا انخفض السعر إلى (100) دولارا فإن الجمارك تنخفض إلى (10) دولار، وهكذا، وبهذا فإن هذه التعريفة تؤدي إلى ثبات درجة الحماية بغض النظر عن تغير الأسعار، أو عند جميع المستويات السعرية للسلعة، وقد تم استخدام مثل هذا النوع من الجمارك بمعرفة العديد من الدول في السنوات الأخيرة التي شهدت معدلات مرتفعة من التضخم.

**ثالثاً: التعريفة الجمركية المركبة أو المتعددة:** يتم فرض هذه التعريفة على السلع الصناعية النهائية وكذلك على المواد الخام الداخلة في إنتاجها، حيث يتم فرض تعريفة محددة على المواد الخام لحماية المنتجين المحليين لهذه المواد، كما تفرض تعريفة جمركية بنسبة ثابتة على المنتج النهائي لحماية المصانع المحلية المنتجة للسلعة، فمثلا تفرض الولايات المتحدة ضريبة جمركية على الواردات من الملابس المستوردة بواقع ضريبة محددة قدرها (48.5) سنت على الكيلو جرام من القطن الداخل في تصنيع هذه الملابس وذلك لحماية منتجي القطن بالولايات المتحدة، وضريبة بنسبة ثابتة قدرها 38% على القطعة من الملابس لحماية المصانع المحلية المنتجة لهذه الملابس.

## -2-

## معدل الحماية الفعال

تهدف الجمارك على الواردات – كما سبقت الإشارة – إلى حماية المنتجات المحلية من المنافسة الأجنبية حيث تؤدي الجمارك إلى زيادة أسعار الواردات بالسوق المحلي ومن ثم تصبح المنتجات المحلية أكثر جاذبية لمستهلك، ويؤدي هذا إلى زيادة الإنتاج من هذه المنتجات عن الحد الذي كان من الممكن وجوده في حالة التجارة الحرة، وتعكس درجة الحماية الجمركية للفرق بين سعر

المنتجات المحلية والمنتجات المستوردة، فكلما زادت درجة الحماية كلما كان الفرق كبيرا بين السعرين المشار إليهما.

ويعتبر معدل الحماية الفعال مؤشرا يمكن الاعتماد عليه لقياس درجة حماية الصناعات المحلية التي يوفرها معدل الحماية النقدي، ويشير معدل الحماية الفعال إلى القيمة المضافة التي تحققها الصناعات التي تحل منتجاتها محل الواردات نتيجة لنظام الجمارك المعمول به، وذلك بالمقارنة للقيمة المضافة التي تتحقق في حالة التجارة الحرة أي في غيبة كافة المعوقات الجمركية لهذه التجارة، كما يوضح المعدل المذكور الزيادة في تكلفة الإنتاج للصناعات المحلية مقارنة بتكلفة إنتاج هذه الصناعات في الدول الأجنبية بحيث تصبح الصناعات المحلية قادرة على المنافسة في السوق المحلي.

وتأسيساً على ما سبق فإنه يمكن القول بصفة عامة أنه عندما تنخفض التعريفة الجمركية على مستلزمات الإنتاج أو المدخلات المستوردة بينما يتم فرض جمارك مرتفعة على المنتجات النهائية المستوردة، فإن معدل الحماية الفعال يرتفع، ومن ثم نزيد درجة الحماية للمنتج المحلي، وعلى هذا فإن معدل الحماية النقدي لا يعبر بدقة عن درجة الحماية الفعال حيث أن قيمة المعدل الأول – معدل الحماية النقدي – تكون دائما أقل من معدل الحماية الفعال، أما إذا زادت التعريفة الجمركية على المدخلات المستوردة عن مثليتها على المنتجات النهائية، فإن معدل الحماية النقدي للسلع النهائية يكون أكبر من معدل الحماية الفعال ويحدث هذا عندما ترغب الحكومة في حماية منتجي مستلزمات الإنتاج من المنافسة الأجنبية، كذلك يلاحظ أن الفرق بين المعدلين المشار إليهما يتلخص في أن معدل الحماية الفعال يأخذ في اعتباره الجمارك على مستلزمات الإنتاج المستوردة وكذلك المنتج النهائي، بعكس معدل الحماية النقدي والذي لا يأخذ في اعتباره الجمارك المفروضة على مستلزمات الإنتاج المستوردة.

| جهاز التليفزيون المستورد | التكلفة بالدولار | جهاز التليفزيون المحلي المدخلات | التكلفة |
|---|---|---|---|
| المدخلات<br>القيمة المضافة<br><br>جمارك | 800<br>200<br><br>10 | المدخلات<br>القيمة المضافة<br>(تكاليف التجميع) | 800<br>300 |
| السعر في السوق | 1100 | | 1100 |

**جدول رقم (6)**

**مشاركة أكثر من دولة في إنتاج السلعة:** ظهرت فكـــرة المـــشاركة في الإنتاج أو مشاركة أكثر من دولة في إنتاج سلعة معينة بقوة خـــلال الـــسنوات الأخيرة على مستوى العالم، ويحدث الإنتاج المشترك عندما تقوم أكثر من دولة في المشاركة في إنتاج سلعة معنية، فالمكونات الإلكترونية اللازمة لإنتاج التليفزيون يتم تصنيعها بالولايات المتحدة بينما يتم تجميع هذه المكونات لإنتاج جهاز التليفزيون بدولة أخرى مثل سنغافورة وذلك للاستفادة من معدلات الأجور المنخفضة للعمالة الماهرة بالدولة المذكورة عن مثليتها بالولايات المتحدة وعادة ما تقوم الدولة الـــتي يتم تجميع السلعة بها إلى شحن هذه السلعة للمصنع الأم لإجراء بعض العمليـــات الأخرى كالتغليف، وقد لجأت الدول الصناعية المتقدمة إلى هذا الأســـلوب مـــن المشاركة في الإنتاج لتخفيض تكاليف إنتاج السلع التي تحتاج إلى عمالة كثيفـــة في مرحلة من مراحل تجميعها حتى تصبح قادرة على المنافسة في السوق العالمي، وبهذا تحافظ هذه الدول على حصتها في السوق العالمي والتي يترتب عليها التوســـع في الإنتاج والمحافظة على معدلات العمالة المرتفعة وكذلك تحقيق مستويات مرتفعة من الدخول فبدون تجميع أجهزة التليفزيون بسنغافورة فإن تكلفة هذه الأجهزة عنـــد تجميعها في الولايات المتحدة سوف تكون مرتفعة وبهذا تفقد الدولـــة المـــذكورة

قدرتها التنافسية في السوق العالمي، مما يؤدي إلى انخفاض إنتاجها من التليفزيون وبالتالي تعرض العمال بهذه الصناعة لفقد وظائفهم وانخفاض دخولهم.

وقد تساعد المشاركة في الإنتاج على اختراق الأسواق الأجنبية التي تتمتع بدرجة عالية من الحماية الجمركية لاستيراد بعض السلع و /أو تقييد الواردات سواء بالمنع أو بتحديد حدا أعلى للواردات من السلع النهائية، كذلك يمكن من خلال المشاركة في الإنتاج للحصول على المزايا التكنولوجيا التي تتمتع بها بعض الدول بالإضافة إلى الاستفادة من العمالة الماهرة ذات الأجور المنخفضة، فضلا عن توافر عناصر الإنتاج أو المواد الخام النادرة وغير ذلك من المزايا التي تتوفر للدول الأجنبية.

**تأجيل سداد الجمارك:** توجد أثار جانبية أخرى للجمارك على الواردات حيث أن هذه الجمارك قد لا تشجع بعض الشركات وخاصة الكبيرة منها على الاستفادة من الخصم الذي يمكنها الحصول عليه عند استيراد احتياجاتها السنوية من بعض مستلزمات الإنتاج مرة واحدة، حيث أنه يتعين على هذه الشركات سداد كامل الجمارك المستحقة على الواردات قبل الإفراج عنها وحيث أن كمية الواردات التي تكفي الشركة طول العام من المتوقع أن تكون كثيرة لذلك فإن الجمارك المستحقة عليها تكون كبيرة أيضا مما يؤدي إلى مواجهة هذه الشركات لصعوبات مالية، ويسمح نظام الجمارك الأمريكي بتأجيل سداد الجمارك بنظام التخزين في المنطقة الجمركية وبحيث يقوم المستورد بتقديم سند أو صك يضمن قيامه بسداد المستحق عليه لمصلحة الجمارك، ويمكن الاستفادة من نظام المناطق الحرة التي تتيح للمستورد سداد الجمارك المستحقة على ذلك الجزء من الواردات التي يرغب في دخولها من المنطقة الحرة إلى الداخل.

**1-التخزين مقابل صك للسداد (السند)**: يسمح قانون الجمارك الأمريكي للمستورد بتخزين البضاعة في المنطقة الجمركية وتخضع المخازن في هذه

الحالة لسيطرة السلطات الجمركية، ويجب في هذه الحالة تقديم صك أو سند لأصحاب هذه المخازن يلتزم المستورد بموجبه بسداد كافة الضرائب المستحقة عليه، ولا تقتصر الخدمات التي يتم تقديمها بهذه المخازن على التخزين فقط وإنما تشمل إمكانية القيام بتصنيع الواردات أو تعبئتها وتخزينها، طالما أن المستورد لن يقوم بإدخال كامل الكمية المستوردة من السلعة أو جزءا منها فإنه لا يقوم بسداد جمارك عليها، حيث أنه من الممكن أن يتم إعادة تصدير هذه السلعة للخارج أو إدخالها للبلاد بعد سداد الجمارك المستحقة عليها، وإذا لم يتم تصنيع بعض السلع في أماكن التخزين وذلك باستخدام مكونات محلية بالإضافة إلى المكونات المستوردة، فإنه عند إدخال السلعة المصنعة للسوق المحلي فإن الجمارك تفرض على المكونات المستوردة فقط وليس على السلعة النهائية حيث تعفى المكونات المحلية الداخلة في تصنيع السلعة من الجمارك.

وتستخدم المخازن بالدائرة الجمركية عند استيراد بعض السلع وإعادة تصديرها ولا ينفع المستورد في هذه الحالة جمارك على السلعة وإنما يتحمل تكاليف التخزين فقط، ويلاحظ أنه في حالة عدم وجود هذه المخازن فإنه يتعين على المستورد سداد كامل الجمارك المستحقة عليه، وعند إعادة تصدير هذه الواردات للخارج فإن المستورد يسترد 99% من قيمة الجمارك التي سبق وأن قام بسدادها ويعرف هذا النظام بنظام الدورباك – (Draw back)، وعند توافر وسيلة التخزين بالدائرة الجمركية فإن المستورد يتجنب التكاليف المالية المترتبة على سداد الجمارك المستحقة على السلعة بالكامل، كذلك يتجنب الدخول في إجراءات صرف النسبة المقررة من قيمة الجمارك التي سبق سدادها عند إعادة التصدير.

**2–نظام المناطق الحرة:** يلاحظ في حالة النظام الأول المشار إليه أعلاه أن سلطات الجمارك تقوم بفحص الكميات المستوردة من السلع وتقدير الجمارك المستحقة عليها والسماح بتخزينها في الدائرة الجمركية مقابل صك أو سند يقدمه

صاحب البضاعة لضمان سداد الجمارك المستحقة ويتسم هذا النظام بارتفاع تكاليف إدارته بالمقارنة لنظام المناطق الحرة، وفي ظل هذا النظام يسمح للمستورد تخزين بضاعته بالمنطقة الأجنبية الحرة بدون تدخل من سلطات الجمارك، وتستهدف المناطق الحرة تشجيع التجارة الدولية بين دول العالم، كما أنها تهدف إلى تشجيع المنتجين على إقامة مصانع داخل هذه المناطق مما يؤدي إلى خلق وظائف للعمال بالدولة التي تقام المنطقة الحرة على أراضيها، وتتمتع هذه المناطق بالإعفاء الكامل من الجمارك والرسوم والضرائب، ويحقق هذا النظام وفرا ماليا للمستوردين حيث أنهم لا يكونوا ملزمين بسداد الجمارك إلا إذا تم إدخال السلع المستوردة للسوق المحلي، وفي حالة إدخال جزءا من الكمية المستوردة من السلعة للسوق المحلى فإن الجمارك تستحق على ذلك الجزء فقط، وقد شجع قانون الاستثمار والمناطق الحرة رقم 230 لسنة 1989 إقامة مثل هذه المناطق لإغراء المستثمرين الأجانب على إقامة مصانعهم بهذه المناطق مما يؤدي إلى زيادة العمالة بمصر.

ويلاحظ أن نظام المناطق الحرة يؤدي إلى تحقيق المزايا التالية:

(أ)عدم مواجهة المستورد لصعوبات مالية تترتب على إلزامه بسداد كامل الجمارك المستحقة عليه بدون تأجيل.

(ب)لا يقوم المستورد بسداد جمارك على البضاعة التالفة و/ أو البضاعة التي انتهت تواريخ صلاحيتها.

(ج) يمكن للمستورد الاختيار بين سداد الجمارك على مستلزمات الإنتاج قبل تصنيعها أو بعد تصنيعها بحيث يدفع الجمارك الأقل وبهذا يحقق وفرا ماليا لم يكن من الممكن تحقيقه لولا وجود نظام المناطق الحرة.

(د) لا تستحق جمارك على العمالة، المصروفات الإدارية، والأرباح التي يحققها المستورد بالمنطقة الحرة.

(هـــ) لا يدفع المصدر ضرائب على قيمة صادراته من المنطقة الحرة.

**-3-**

**الآثار الاقتصادية للجمارك**

**أولاً: من الذي يتحمل الجمارك؟**: يعتقد البعض بأن الجمارك المـــستحقة على السلع المستوردة يدفعها المستورد والذي يحملها بدوره للمـــستهلك، أي أن المستهلك هو الذي يدفع قيمة الجمارك حيث ترتفع أسعار السلع المستوردة بقيمة الجمارك، إلا أن هذا الاستنتاج ليس صحيحا دائما.

بفرض ان الولايات المتحدة الأمريكية تقوم باستيراد البن من البرازيل. وفي حالة وجود تجارة حرة بين البلدين فإن سعر الطن من البن يساوي (50) دولار، فإذا قامت الولايات المتحدة بفرض ضريبة ثابتة قدرها (10) دولار للطـــن فـــإن التأثير الفوري لهذه الجمارك يتمثل في زيادة السعر إلى (60) دولار للطن، ونتيجة لهذا السعر المرتفع ينخفض الطلب على القهوة في الولايات المتحـــدة الأمريكيـــة وذلك بإحلال الشاي محل البن وفقا لما تشير به نظرية سلوك المستهلك، وحيث أن حجم الطلب على البن في الولايات المتحدة في السوق العالمي يعتبر كـــبيرا، فـــإن انخفاض الطلب على القهوة يؤدي إلى انخفاض الطلب على استيراد البن من البرازيل مما يؤدي إلى انخفاض السعر العالمي للبن إلى (45) دولار للطن بدلا مـــن (50) دولار مثلا، وبإضافة التعريفة الجمركية المشار إليها وقدرها (10) دولار فإن سعر طن البن في السوق الأمريكي يبلغ (55) دولارا بدلا مـــن (60) دولارا، بينمـــا يحصل المصدر البرازيلي على (45) دولار للطن بدلا من (50) دولار في حالـــة وجود تجارة حرة بين البلدين المذكورين، ويلاحظ ان قيمة الجمارك المفروضة على طن البن تحصل عليها الحكومة الأمريكية، كذلك فإن السعر الذي يدفعه المستهلك في الولايات المتحدة والسعر الذي يحصل عليه المنتج في البرازيل يـــساوي الفـــرق بينهما (10) دولار وهي عبارة عن قيمة الجمارك، وعلى هذا فـــإن المـــستهلك

الأمريكي يدفع مبلغ (5) دولار زيادة عن قيمة الطن في حالة عدم وجود جمارك، كما أن المنتج البرازيلي يحصل على مبلغ أقل بما يعادل (5) دولار لكل طن بن يتم تصديره للولايات المتحدة وعلى هذا فإن الزيادة في سعر السلعة نتيجة للجمارك لا يتحملها المستهلك وحده.

ويترتب على هذه الجمارك تحسن شروط التجارة بالنسبة للولايات المتحدة، حيث سبق تعريف شروط التجارة بأنها النسبة بين الرقم القياسي للصادرات والرقم القياسي للواردات، وبفرض عدم تغير أسعار الصادرات أو الواردات الأخرى بخلاف البن، مما يؤدي إلى تحسن شروط بالنسبة لأمريكا، ويحدث العكس بالنسبة للبرازيل، ويلاحظ أن التحسن بشروط التجارة بالنسبة للولايات المتحدة قابلة انخفاض في شروط التجارة بالنسبة للبرازيل، ويتعارض هذا الاستنتاج مع النتيجة التي توصلنا إليها في حالة التجارة الحرة والتي تحقق منافع متبادلة للدولتين المصدرة والمستوردة على السواء كما سبقت الإشارة في الفصول السابقة.

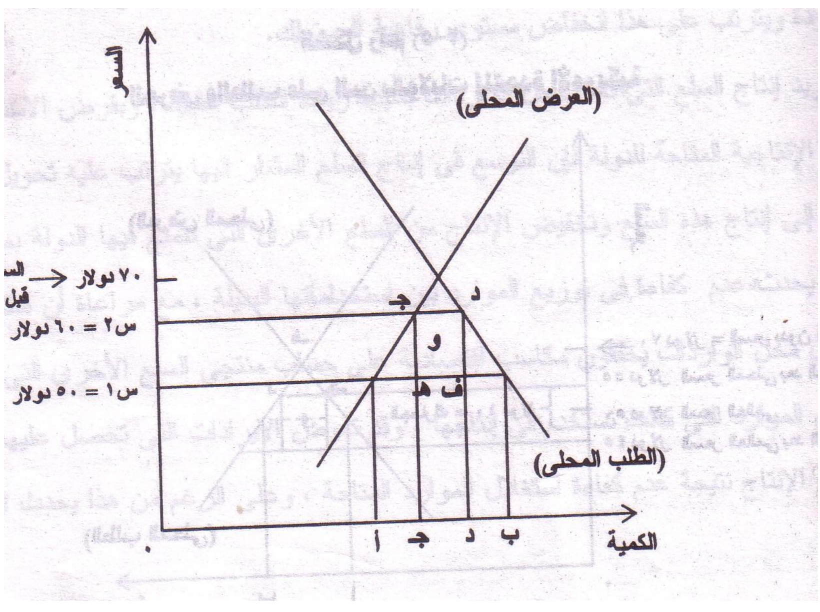
ونفترض الآن قيام دولة صغيرة من حيث نسبة الكميات التي تطلبها من البن بالمقارنة إلى إجمالي حجم الطلب العالمي على البن، ولتكن هذه الدولة دولة الإمارات العربية المتحدة، فإذا قامت هذه الدولة بفرض ضريبة قدرها (10) دولار/ طن على الواردات من البن من البرازيل، وعندئذ يرتفع سعر البن إلى (60) دولار/ طن بدلا من (50) دولار مما يؤدي إلى انخفاض الطلب على القهوة بالإمارات، وبالتالي انخفاض الطلب على الواردات من البن، إلا أن هذا الانخفاض في الطلب يمثل نسبة ضئيلة جدا بالنسبة لحجم الطلب العالمي على البن البرازيلي ومن ثم لا يتأثر سعر طن البن بالسوق العالمي حيث يحصل المصدر البرازيلي على (50) دولار للطن ومن ثم لا تتغير شروط التجارة سواء في الإمارات العربية أو في البرازيل.

ويمكن الاعتماد على الرسومات البيانية أو المنحنيـــات لقيـــاس الآثـــار الاقتصادية المترتبة على الجمارك، مع الأخذ في الاعتبار أن تصدير ســـلعة مـــا أو استيرادها يعتمد على العلاقة بين السعر المحلى لهذه السلعة والذي ينشأ عند تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض في السوق المحلي، والسعر السائد في السوق العالمي فإذا لم يكن هناك فرق بين السعرين المشار إليهما فإنه لن يحدث تصدير أو استيراد، أما إذا زاد السعر العالمي عن السعر المحلى فإنه من الأفضل التوسع في إنتاج هـــذه السلعة وتصديرها مع الأخذ في الاعتبار لتكاليف النقل، أما في حالة انخفاض السعر العالمي عن السعر المحلى فإنه يمكن استيراد السلعة بدلا من إنتاجها محليا كما سبقت الإشارة من قبل.

**1-حالة الدول الصغيرة**: يوضح الشكل رقم (21) العرض والطلـــب على القهوة بالإمارات العربية المتحدة وبفرض أنه يمكن للإمارات زراعة وإنتـــاج البن، وفي حالة عدم وجود تجارة دولية فإن سعر الطعن مـــن الـــبن يبلـــغ (70) دولاراً، ولكن يلاحظ ان السعر العالمي للبن يساوي (50) دولارا للطن، وحيث أن الإمارات العربية دولة صغيرة فإنه يمكن شراء احتياجاهتا من البن من الـــسوق العالمي بدون التأثير على هذا السعر، وعندما يكون سعر الطن مـــن الـــبن (50) دولارا بالإمارات فإنه يحدث زيادة في الكمية المطلوبة من البن بالمقارنـــة للكميـــة المعروضة تقاس بالمسافة (أ ب) في الشكل.

**الشكل رقم (20)**

**العرض والطلب على البن بالإمارات المتحدة العربية**




**شكل رقم (20)**

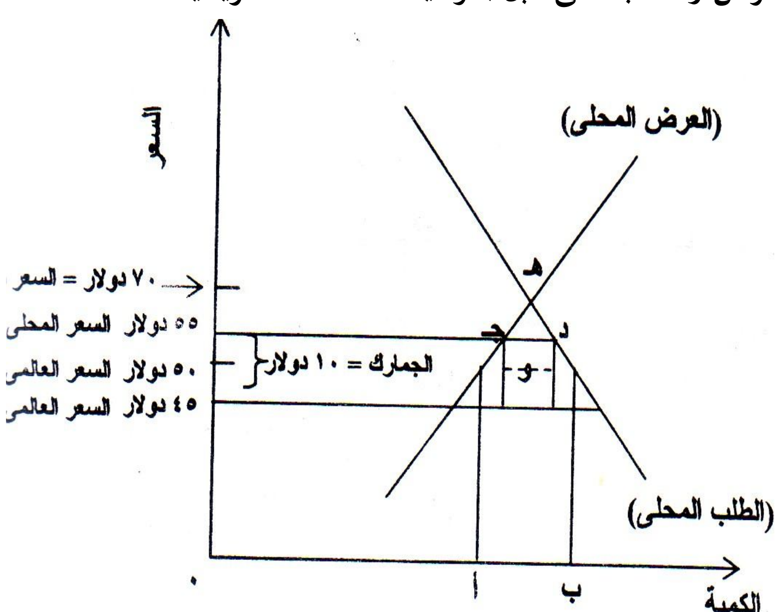
ويتم استيفاء الزيادة في الطلب عن طريق الاستيراد، وعند فرض جمارك ثابتة قدرها (10) دولار للطن بالإمارات فإن السعر في هذه الحالة يرتفع إلى (60) دولار للطن، علما بأن السعر في السوق العالمي لن يتأثر نتيجة لانخفاض الطلب على القهوة بالإمارات، وعندئذ ينخفض الطلب الزائد عن العرض إلى المسافة (جـ د) والتي تساوى (هـ ف) وعندئذ تنخفض كمية الواردات من البن من (أ ب) إلى (جـ د) نتيجة للجمارك، إلا أن هذا الانخفاض في الكمية المستوردة من البن لن يؤثر على السعر العالمي بالسوق العالمي لضآلة هذه الكمية بالمقارنة لحجم الطلب على البن بالسوق العالمي، وتمثل المساحة التي يرمز الحرف إليها (و) بقيمة الجمارك التي حصلت عليها الحكومة.

**2-حالة الدولة الكبيرة**: كما سبقت الإشارة فإن الولايات المتحدة تعتبر دولة كبيرة من حيث الكمية التي يطلبها المستهلكون الأمريكيون من البن، وعندما تفرض حكومة الدولة المذكورة ضريبة ثابتة قدرها (10) دولار للطن المستورد من البن فإن هذا يؤدي إلى انخفاض الطلب على الواردات من البن من (أ ب) إلى

(جـــ د) كما يوضح الشكل رقم (21)، وينخفض سعر البن بالمقارنة لإجمـــالي الطلب العالمي في السوق العالمي إلى (45) دولار للطن بدلا مـــن (50) دولارا، كما يرتفع سعر الطن في السوق الأمريكي مـــن (50) دولار إلى (55) دولار، وتحصل الحكومة على إيراد يساوى (10) دولار مضروبة في المسافة (ج د) والتي تمثل الكمية المستوردة من البن، أو المساحة (و)، ويلاحظ أن المستهلك الأمريكي يدفع نصف هذه الضريبة، بينما يدفع منتج البن في البرازيل النصف الباقي.

**الشكل رقم (21)**

**العرض والطلب على البن بالولايات المتحدة الأمريكية**




**شكل رقم (21)**

تجدر الإشارة إلى أن انخفاض سعر الواردات من البن مـــن (50) دولار للطن إلى (45) دولار، وبغرض عدم تغير أسعار الصادرات والواردات الأخـــرى فإن هذا يؤدي كما سبقت الإشارة إلى تحسن شروط التجارة بالنسبة للولايـــات

المتحدة، وانخفاض شروط التجارة بالنسبة للبرازيل بسبب انخفاض الطن الذي يتم تصديره من البن من (50) دولار إلى (45) دولار.

وبناء على ما سبق فإنه يمكن القول بأن الجمارك تؤدي إلى استفادة الدولة الكبيرة حيث تتحسن فيها شروط التجارة، هذا ويمكن للدولة الصغيرة فرض ضرائب على صادراتها أو تخفيض كمية صادرات للدول الأخرى إذا كانت الكمية التي تقوم بتصديرها تمثل نسبة كبيرة من الصادرات، فمثلا إذا قامت دولة غانا والتي تعتبر مصدرا رئيسيا للكاكاو بتخفيض كمية صادراتها من هذه السلعة فإن سعر الطن من الكاكاو سوف يرتفع ومن ثم تتحسن شروط التجارة بهذه الدولة المصدرة وكذلك الأمر بالنسبة للمملكة العربية السعودية والتي تعتبر مصدرا رئيسيا للبترول.

**-4-**

**أثر الجمارك على الإنتاج والاستهلاك المحلى**

نفترض لقياس أثر الجمارك على الاقتصاد الوطني لإحدى الدول وأن هذه الدولة صغيرة، ومن ثم ترتفع أسعار الواردات في هذه الدولة بقيمة الجمارك المفروضة على الواردات، ويؤدي ارتفاع الأسعار إلى ما يلي:

(أ)تخفيض الاستهلاك بسبب انخفاض الطلب على السلع المستوردة وإحلال الإنتاج المحلى محل هذه السلع، وحيث أن رغبة المستهلك في استهلاك السلع المحلية أقل من رغبته في استهلاك السلع المستوردة ويترتب على هذا انخفاض مستوى رفاهية للمستهلك.

(ب)يزيد إنتاج السلع التي تحل محل الواردات بسبب زيادة الطلب عليها، وبفرض الاستغلال الكامل للموارد الإنتاجية المتاحة للدولة فإن التوسع في إنتاج السلع المشار إليها يترتب عليه تحويل قدرا من الموارد إلى إنتاج هذه السلع وتخفيض الإنتاج من السلع الأخرى التي تتمتع فيها الدولة بميزة نسبية ومن ثم يحدث عدم

كفاءة في توزيع الموارد بين استخداماتها البديلة، مع مراعاة أن منتجى السلع التي تحل محل الواردات يحققون مكاسب اقتصادية على حساب منتجي السلع الأخرى التي تم سحب جانبا من الموارد التي كانت تستخدم في إنتاجها، وقد تعوض الإيرادات التي تحصل عليها الحكومة الفاقد في الإنتاج نتيجة عدم كفاءة استغلال الموارد المتاحة، وعلى الرغم من هذا يحدث انخفاض في الدخول الحقيقية للمستهلكين وإعادة توزيع الدخل لصالح منتجي السلع التي تحل محل الواردات وكذلك أيضا لصالح الحكومة.

## -5-

## أثر الجمارك على الدخل الحقيقي

تؤدي الجمارك إلى انخفاض الدخل الحقيقي على مستوى العالم، وذلك على الرغم من المكسب الذي تحققه دولة في شروط التجارة تقابله خسارة مكافئة في شروط التجارة بالنسبة للدولة الأخرى، إلا أن الفقد في كمية الإنتاج والتي تمثل الفرق بين كمية الإنتاج على المستوى العالمي في حالة التجارة الحرة وكمية الإنتاج نتيجة للجمارك يؤدي إلى انخفاض الدخل الحقيقي العالمي، وذلك بسبب عدم كفاءة استغلال الموارد المتاحة في الدول الأخرى حيث يتم تحويل جانبا من هذه الموارد إلى إنتاج سلع لا تتمتع فيها بعض الدول بميزة نسبية على حساب الدول التي تتمتع بهذه الميزة النسبية في إنتاجها، كذلك تؤدي الجمارك إلى انخفاض مستوى رفاهية المستهلك في الدولة التي يتم فيها فرض جمارك على بعض السلع المستوردة، حيث يقوم المستهلك بإحلال السلع المحلية الأقل جودة محل السلع المستوردة الأكثر جودة.

إلا أن الاستنتاج السابق لا يعني أن جميع الدول تخسر نتيجة للجمارك، فالدولة المصدرة تحقق خسارة نتيجة لانخفاض الطلب على صادراتها وتدهور شروط التجارة بها، إلا أن الدولة المستوردة تتعرض لقوتين متعارضتين لتأثير

الجمارك على الواردات أولهما انخفاض الدخل الحقيقي بسبب نقص حجم التجارة العالمية وثانيهما يتمثل في تحسين شروط التجارة بالنسبة لهذه الدولة، فإذا كانت الدولة كبيرة إلى الدرجة التي تؤثر تأثيرا جوهريا على تحسين شروط التجارة، وإذا كانت التعريفة الجمركية غير مرتفعة وإذا كانت التأثير الأخير أقوى من التأثير الأول فإن هذا يؤدي إلى تحقيق زيادة صافية في الدخل الحقيقي، ويطلق الاقتصاديون اصطلاح "التعريفة الجمركية المثلى" على معدلات الجمارك التي تحقق أقصى قدر ممكن من المكاسب، وتتوقف قيمة هذه المكاسب على العوامل التي تؤثر على شروط التجارة.

وتدعى الدول النامية عادة إلى أن نظم الحماية الجمركية وغير الجمركية التي تتبعها تتفق مع التعريفة الجمركية المثلى، إلا أن هذا الإدعاء مشكوك في صحته، لأن هذه الدول منفردة تعتبر دولا صغيرة بالنسبة لحجم التجارة العالمية فيما تقوم باستيراده من سلع ومن ثم لا يمكنها التأثير على شروط التبادل حيث أنها لا تستطيع إجبار الدول المصدرة على تحمل جزءا من الجمارك كما هو الحال بالنسبة للدول الكبير المستوردة، وعلى هذا فإن التعريفة الجمركية المثلى لهذه الدول تكون صفرا، أي عدم فرض الجمارك على الواردات، أما إذا كانت الدولة النامية مصدرة لإحدة السلع فإنها قد تستطيع تحميل المستهلكين في الدول المستوردة بجزء من الجمارك على الصادرات وذلك إذا كانت هذه الدولة تتمتع بوضع إحتكاري في السوق العالمي ويشترط أن تكون السلعة التي يتم تصديرها هي سلعة أولية، فمثلا الضرائب التي قد تفرضها المملكة العربية السعودية على صادراتها من البترول قد تؤدي إلى انخفاض المعروض من البترول في السوق العالمي مما يترتب عليه زيادة أسعاره وبالتالي يتحمل المستهلكون جانبا من هذه الضرائب، وتتحسن شروط التجارة بالنسبة للمملكة العربية السعودية وتصبح هذه الشروط في صالحها.

-6-

## الآثار الأخرى للجمارك

على الرغم من أن فرض الجمارك على بعض السلع المستوردة لا يتم بغرض التغلب على مشاكل العجز في ميزان المدفوعات، إلا أنه مع هذا تؤثر الجمارك على ميزان المدفوعات، حيث أن الجمارك تؤدي إلى زيادة أسعار السلع المستوردة بوالتالي انخفاض الطلب عليها ومن ثم ينخفض العجز في ميزان المدفوعات بقيمة الانخفاض في الواردات، إلا أن هذه النتيجة لا تكون صحيحة إذا كانت الدولة المعنية قد وصلت إلى مرحلة الاستغلال الكامل لمواردها الإنتاجية المتاحة، فزيادة الطلب على السلع التي تحل محل الواردات يتطلب تحويل جانبا من الموارد لإنتاج هذه السلع وذلك على حساب إنتاج السلع الأخرى التي كانت تستخدم هذه الموارد في إنتاجها، فإذا كانت هذه الموارد تستخدم في إنتاج بعض السلع التي يتم تصديرها فإن انخفاض الصادرات في هذه الحالة نتيجة للتوسع في إنتاج السلع التي تحل محل الواردات وانخفاض الواردات، قد يؤدي إلى عدم انخفاض العجز في ميزان المدفوعات، وقد يؤدي هذا إلى زيادته إذا كانت قيمة كمية الصادرات التي تمت التضحية بإنتاجها أكبر من قيمة الواردات التي انخفضت كميتها بسبب الجمارك وكذلك الأمر إذا تم تحويل جانبا من الموارد التي تستخدم في إنتاج سلع أخرى تحل محل الواردات، فإن الواردات من هذه السلع سوف ترتفع إلى الدرجة التي قد تفوق قيمتها قيمة النقص في الواردات من السلع التي تم فرض جمارك عليها، إلا أن هذه الاعتبارات تكون أقل أهمية في حالة الدول التي لم تصل بعد إلى مرحلة الاستغلال الكامل لمواردها الإنتاجية حيث أنه يمكن استخدام بعض الموارد غير المستغلة في إنتاج الكميات الزائدة من السلع التي تحل منتجاتها محل الواردات، ويعني هذا أن الجمارك تؤدي إلى زيادة العمالة وخاصة خلال فترات الكساد الاقتصادي، إلا أن هذا لا يعني الاعتماد على الجمارك في حل مشكلة البطالة لأن

هذا سوف يؤثر على العلاقات التجارية الدولية، كذلك فإنه يمكن الاعتماد على أدوات السياسية النقدية والمالية لزيادة معدلات العمالة وحل مشكلة البطالة بدون التأثير على الكفاءة الاقتصادية لاستخدام الموارد المتاحة والتي تؤدي الجمارك إلى انخفاضها كما سبق وأن أوضحنا.

وأخيرا فإن الجمارك تؤدي إلى زيادة القوة الاحتكارية التي تتمتع بها بعض الوحدات الاقتصادية، ما يؤدي إلى انخفاض كفاءة توزيع الموارد الإنتاجية المتاحة بين أوجه استخداماتها البديلة، وكذلك عدم الاهتمام بالبحوث والتطوير بسبب قلة أو انعدام المنافسة الخارجية مما يؤدي إلى انخفاض معدلات النمو الاقتصادي.

**-7-**

**أساليب التجارة الحرة**

أدركت دول العالم المختلفة في الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي أن الأساليب المختلفة التي اتبعتها هذه الدول في حماية صناعاتها الوطنية من الواردات أدت إلى مساوئ اقتصادية تفوق تلك المزايا الممكن تحقيقها من هذه الأساليب الحمائية، ومن ثم عملت غالبية هذه الدول على تحرير نظم وارداتها، إلا أنه لا زالت توجد العديد من الدول المترددة في تخفيض الجمارك على الواردات بسبب الضغط الذي تمارسه جماعات الضغط على الحكومات في هذه الدول، وقد كانت جمهورية مصر العربية أحد الدول التي تفرض جمارك عالية على بعض السلع وخاصة السلع الرفاهية منها كالسيارات الفاخرة والسلع الهندسية كالثلاجات والغسالات، إلا أن الحكومة قامت مؤخرا باتخاذ قرارا جريئا يتم بمقتضاه تخفيض الجمارك على بعض السلع مثل السيارات من 100% إلى 40% والتي لا تتجاوز سعتها اللترية للمحرك (1600)، وقد قامت دول العالم في سبيل تحرير اقتصادياتها وربطها بالسوق العالمي إلى إتباع أساليب مختلفة للتجارة نوضحها فيما يلي:

**أولاً: الأسلوب العالمي:** يتم هذا الأسلوب من خلال منظمة التجارة العالمية التي تضم في عضويتها حتى عام 2001 (140) دولة وتهدف هذه المنظمة إلى تشجيع التجارة العالمية بصفة عامة وتخفيض التعريفة الجمركية على السلع بصفة خاصة، وقد حلت هذه المنظمة محل الاتفاق العام للتعريفة الجمركية والتجارة والمعروفة باسم الجات (GATT) عام 1995، ويقوم أعضاء هذه المنظمة بعقد اجتماعات دورية لتبادل الامتيازات الجمركية.

**ثانياً: التكتلات الإقليمية:** تقوم بعض الدول بإنشاء اتحادات جمركية ومناطق تجارة حرة فيما بينها، وينشأ الاتحاد الجمركي بين دولتين أو أكثر والتي تتفق فيما بينها على إزالة كافة الحواجز الجمركية وغير الجمركية التي تحول دون التجارة الحرة فيما بينها كما أنها تتبع سياسة جمركية موحدة فيما بينها في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء بالاتحاد، وقد كونت دول الاتحاد الأوروبي فيما بينها اتحادا جمركيا يضم (15) دولة من دول أوروبا الغربية حيث تتم التجارة بين هذه الدول بدون جمارك أو أي عوائق أخرى، كما أنها تتبع نظاما واحدا للجمارك في مواجهة الدول الأخرى حيث يتم مثلا فرض جمارك على الواردات الأمريكية للسوق الفرنسي لحماية منتجي السلع المنافسة بألمانيا، ويشابه نظام المناطق الحرة وهو النمط الثاني للتكتلات الإقليمية نظام الاتحاد الجمركي من حيث إزالة كافة المعوقات التي تحول دون قيام التجارة الحرة بين الدول الأعضاء في المنطقة الحرة، إلا أن هذه الدول لا تلتزم بتعريفة جمركية موحدة في مواجهة الدول الأخرى، حيث تكون كل دولة حرة في فرض التعريفة الجمركية التي تحقق مصالحها، فمثلا قامت الولايات المتحدة وكندا والمكسيك عام 1994 بتكوين منطقة حرة تعرف باسم اتفاق المنطقة الحرة لشمال أمريكا (NAFTA) وبموجب هذا الاتفاق تم إعفاء الصادرات المكسيكية للولايات المتحدة على صادرات الجمارك والرسوم، بينما تتعرض الصادرات المماثلة من الدول الأسيوية أو الإفريقية إلى الجمارك التي تفرضها

الولايات المتحدة من هذه الدول، وتوجد العديد من المناطق الحـــرة في أمريكـــا اللاتينية وآسيا وأفريقيا، وتحاول الدول العربية حاليا إقامة منطقة حرة فيما بينـــها لزيادة حجم التبادل التجاري مما يعود بالفائدة على جميع الدول الأعضاء.

**-7-**

**العوائق غير الجمركية للتجارة الدولية**

على الرغم من شيوع استخدام الجمارك كوسيلة للحماية، إلا أنها ليست الوسيلة الوحيدة التي تم استخدامها، حيث استخدمت بعض الدول أو جميع الدول بدرجات متفاوتة أساليب أخرى للحماية، وخاصة عقب اتجاه دول العالم لتخفيض معدلات التعريفة الجمركية استجابة للاتفاقيات التجارية التي تعقدها بعض الدول مع بعضها البعض أو المنظمات الإقليمية.

وعلى الرغم من أن العوائق غير الجمركية للتجارة العالمية تحد من تـــدفق السلع المختلفة للسوق العالمي، إلا أن هناك وسيلة أخرى تعمل عكس هذا وهـــي الإعانات التي تقدمها بعض الدول للمصدرين والتي تساعد على زيادة تدفق السلع للسوق المشار إليه، ويلاحظ أن جميع الأساليب أو الوسائل غير الجمركية تؤدي إلى التأثير على قوى العرض والطلب في السوق العالمي مما يؤدي إلى تشوه هذا السوق وعدم أدائه وظيفته في توزيع الموارد الإنتاجية المتاحة لدول العالم بكفاءة.

وتتخذ أساليب الحماية غير الجمركية صور مختلفة نوجزها باختـــصار في الأجزاء التالية من هذا الفصل:

**-8-**

**حصص الاستيراد**

بدلا من لجوء الحكومة إلى فرض جمارك على السلع المستوردة فإنها قـــد تلجأ إلى وضع حدا أعلى للكميات التي تسمح باستيرادها من بعض السلع لحماية صناعاتها المحلية، فعلى سبيل المثال قد لا تسمح الحكومـــة المـــصرية لمـــستوردي

السيارات الأجنبية باستيراد أكثر من (2) مليون سيارة سنويا ويلاحظ أن الكميـــة التي يسمح باستيرادها تقل عن مثليتها التي كان من الممكن اســـتيرادها في حالـــة التجارة الحرة وإلا لما كانت هناك ضرورة لهذه الحصة، ويطبق نظام الحصص فقط عندما تتجاوز الكميات المستوردة من بعض الحد الأقصى المسموح باستيراده، بمعنى أنه في حالة إنخفاض الطلب على السيارات المستوردة إلى مصر عـــن (2) مليـــون سيارة فإن الحد الأقصى للواردات يصبح كأن لم يكن، وتقوم الحكومـــة بـــإدارة النظام المشار إليه بمنح تراخيص للمستوردين لاستيراد كميـــات محـــدودة لكـــل مستورد، وعلى هذا فإن المستورد لا يستطيع تجاوز هذه الحصة بغض النظر عـــن الطلب على السلعة في السوق.

ويوجد هناك نظام خليط بين الجمارك وحصص الاستيراد، حيث تقـــوم الحكومة بإعفاء الكميات المستوردة من بعض السلع من الجمارك حتى حد معين، ثم تقوم بعض ذلك بفرض جمارك على الكميات الزيادة، كأن يتم مـــثلا إعفـــاء المليون سيارة الأولى المستوردة من الجمارك، ثم يجرى فرض الجمارك على الأعداد المستوردة من السيارات بعد الحد المشار إليه.

**أولاً: الآثار الاقتصادية لنظام حصص الاستيراد:** يؤدي تقييد الواردات عن طريق الحصص إلى زيادة أسعار السلع المستوردة في السوق المحلى شأنها في ذلك شأن نظام الجمارك، حيث يمكن النظر إلى الزيادة في السعر نتيجة لتقييد الواردات على أنه تعريفة جمركية مفروضة على السلعة ويمكن حساب التعريفة الجمركيـــة المكافأة لنظام الحصص بالمعادلة التالية:

$$\text{التعريفة الجمركية المكافئة} = \frac{\text{السعر في السوف المحلي} - \text{السعر في السوق العالمي}}{\text{السعر في السوق العالمي}}$$

فمثلاً إذا كان سعر السيارة تويوتا (1300) في الـــسوق العـــالمي هـــو (10.000) دولار وقد ترتب على تقييد عدد السيارات المـــستوردة بالـــسوق

الأمريكي إلى (12.000) دولار فإن الجمارك المكافئة في هذه الحالة تساوي 20%.

**ثانياً: المقارنة بين نظام الجمارك وحصص الاستيراد:** يلاحظ أن الإيرادات التي يمكن تحقيقها من نظام الجمارك بالمقارنة لنظام حصص الاستيراد ليست هي الفرق الوحيد بين النظامين، حيث أن الجمارك تؤثر على ألية السوق في تحديد أسعار السلع والكمية المطلوبة والمعروضة منها عند التوازن، إلا أن نظام الحصص يؤدي إلى إلغاء هذه الآلية تماما، حيث أن السوق تخضع في هذه الحالة للقرارات الحكومية بشأن الكميات الممكن توافرها بالأسواق من السلع المستوردة والمحلية. حيث أنه وفقاً لنظام الجمارك فإن قيمة الجمارك المفروضة على السلعة المستوردة تكون عادة في حدود الفرق بين السعر العالمي للسلعة ومثيله المحلي، إلا أن هذا لا يؤثر على الكميات المستوردة من السلعة طالما وأن هناك بعض المستهلكين الذين يقبلون على استهلاك السلع المستوردة بالرغم من أسعارها المرتفعة، أي أنه عند مستوى معين من الطلب وتكاليف الإنتاج المحلية للسلع التي تحل محل الواردات فإن أي زيادة في الطلب على العرض المحلي يمكن تلبيته عن طريق الاستيراد عند السعر العالمي مضافا إليه قيمة الجمارك بدون زيادة في هذا السعر نتيجة لزيادة الطلب، أو بمعنى أخر فإن الإنتاج المحلى سوف يظل في هذه الحالة على ما هو عليه وكذلك الأمر بالنسبة لتكاليف الحماية والتي تتمثل في سوء توزيع الموارد الإنتاجية المتاحة في إنتاج سلع أقل كفاءة في استخدام هذه الموارد، وذلك عكس الحال بالنسبة لنظام حصص الاستيراد حيث أنه في هذه الحالة لا توجد حدود لاختلاف السعر المحلة عن السعر العالمي للسلعة التي تخضع الواردات منها لهذا النظام، وحيث أنه وفقا لهذا النظام لا يمكن تجاوز الحد الأعلى المسموح باستيراده من السلعة فإن زيادة الطلب على السلعة سوف تؤدي إلى ارتفاع أسعارها وبالتالي تكاليف إنتاج واستهلاك السلعة، نتيجة لتحويل الموارد الإنتاجية

إلى إنتاج هذه السلعة على حساب السلع الأخرى التي كانت تستخدم فيها الموارد بكفاءة، وكذلك إجبار المستهلك على استهلاك السلع المحلية الأقل جودة بالنسبة لمثيلتها المستوردة.

أما الفرق الثاني بين النظامين يمكن تفسيره على ضوء نظرية معدل الحماية الفعال – سالف الذكر – فعندما يتم فرض نظام الحصص على المواد الخام المستوردة فإن تكاليف إنتاج السلع التي تستخدم هذه المواد الخام في إنتاجها سوف ترتفع ويشابه هذا الوضع ما يترتب على نظام الجمارك من ارتفاع أسعار المواد الخام عندما تخضع لهذا النظام، إلا أنه مع هذا يمكن للمنتج استعادة هذه الجمارك عند قيامه بتصدير السلعة، إلا أنه لا يمكن استرداد الزيادة في السعر في ظل نظام الحصص.

ويشير الفرق الثالث بين النظامين المذكورين إلى تأثير نظام الاحتكار على أسعار السلع التي تحل محل الواردات في السوق المحلي، حيث تعمل التجارة الدولية حتى في حالة فرض جمارك على السلع المستوردة إلى حماية المستهلك جزئيا من الممارسة الاحتكارية التي يمارسها بعض المنتجين الذين يتمتعون بهذا الوضع في السوق، حيث أن المحتكر لا يمكنه زيادة أسعار منتجاته بأكثر من الفرق بين السعر المحلي والسعر العالمي للسلعة وإلا تحول المستهلكون إلى استهلاك السلع المستوردة عند زيادة أسعار السلع المحلية بأكثر من الفرق المشار إليه بين السعرين المحلية والعالمي للسلعة، اما في حالة الاعتماد على نظام حصص الاستيراد فإنه لا توجد قيود على المحتكر في فرض السعر الذي يحقق له أقصى قدر ممكن من الأرباح، حيث أنه لا يخضع للمنافسة المطلقة من السلع المستوردة بسبب تقييد الكميات الممكن استيرادها من هذه السلع.

وبالإضافة إلى الفروق المشار إليها بين النظامين المذكورين للحماية، فإن نظام حصص الاستيراد يتطلب إيجاد كيان حكومي لتحديد الحد الأعلى من السلع

التي يتم استيرادها وكيفية توزيع حصص الاستيراد على المستوردين وبين الدول التي يتم الاستيراد منها، وحيث أن هذا النظام يؤدي إلى تحقيق أرباح زائدة للمستورد والتي سبق الإشارة إليها بريع الحصص فإن هذا يخلق مناخا للفساد الحكومي حيث يحاول كل مستورد التسلل إلى الجهة الحكومية المسئولة عن حصص الإستيراد بأساليب غير مشروعة للحصول على ترخيص استيراد سلعة معينة أو زيادة حصته الاستيرادية من هذه السلعة، أما في حالة وجود سوق منافسة لبيع رخص الاستيراد فإن ريع الحصص سوف يختفي حيث أنه لا يمكن لسعر السلعة في السوق المحلي ان يزيد عن السعر العالمي بأكثر من التكلفة أو القيمة التي يدفعها المستورد للحكومة للحصول على الترخيص.

وبسبب الآثار المترتبة على نظام حصص الاستيراد فقط قررت منظمة التجارة العالمية منع الدول الأعضاء من استخدام هذه الوسيلة للحماية، ولم تمنع فرض جمارك على السلع في حدود معينة تختلف من سلعة لأخرى وخلال فترة زمنية معينة.

**ثالثاً: حصص التصدير الاختيارية**: بدلا من اللجوء لنظام حصص الاستيراد فقد تقوم بعض الدول بالدخول في اتفاقيات ثنائية مع دول أخرى لوضع قيود اختيارية على الصادرات، بمعنى أن تتفق حكومة الولايات المتحدة واليابان بقيام الدولة الأخيرة بوضع حدا أعلى من الصادرات من السيارات اليابانية للسوق الأمريكي، وقد تقبل حكومة اليابان هذا الإجراء حتى لا تتعرض للعقوبات الاقتصادية التي تفرضها الحكومة الأمريكية على اليابان في حالة عدم التزامها بما تم الاتفاق عليه على عدد السيارات التي يسمح بتصديرها لأمريكا وتقوم حكومات الدول عادة بالمفاضلة بين تكاليف تقييد الصادرات من السلع للدولة الأخرى، والمنافع الاقتصادية التي تحصل عليها من هذه السلعة، فإذا زادت المنافع عن

التكاليف التي تتحملها الدولة المصدرة فإنها تقبل باختيارها فرض حدا أعلى لصادراتها للدولة الأخرى.

ويوجد هناك فرقا جوهريا بين هذا النظام ونظام حصص الاستيراد ويتلخص هذا الفرق في أن النظام الأخير يعتبر عالميا في تطبيقه بينما النظام الأول وهو نظام القيود الاختيارية للتصدير فإنه يتم بالاتفاق بين دولتين ومن ثم فقد تحدث تفرقة بين الدول المختلفة من حيث كمية الصادرات التي يتفق على عدم تجاوزها، فقد تتفق حكومة الولايات المتحدة مع حكومة اليابان على عدم تجاوز الصادرات من السيارات اليابانية بعدد معين منها. فإنها قد لا تعطى حكومة كوريا الجنوبية نفس الميزة عند السماح لها بتصدير سياراتها للولايات المتحدة، وتتعارض هذه التفرقة بين لدول المصدرة مع مبادئ منظمة التجارة العالمية والتي تمنع بصرامة مثل هذه التفرقة، كذلك فإن الدول التي لا تدخل في اتفاقيات مع دول أخرى بشأن تقييد صادراتها قد تستفيد من هذا النظام حيث يمكنها تصدير كميات غير محدودة من سلعا وبأسعار مرتفعة للدول المستوردة، فمثلا قامت دول الإتحاد الأوروبي بزيادة أسعار صادراتها من السيارات للولايات المتحدة نتيجة لاتفاقية قيود التصدير الاختياري بين حكومتي الولايات المتحدة واليابان والتي أدت إلى تقييد منافسة السيارات اليابانية للسيارات الأوروبية في السوق الأمريكي، كذلك قد تلجأ الدول التي تلتزم بنظام قيود التصدير الاختياري إلى التوسع في تصدير السلع محل الاتفاقيات إلى الدول الأخرى التي لا تلتزم بتقييد كمية الصادرات إليها.

ويرجع السبب في فرض هذه القيود على الصادرات إلى محاولة الدولة المستوردة المحافظة على معدلات مرتفعة للعمالة أو معدلات منخفضة للبطالة إلا أنه كما سبقت الإشارة يمكن الاعتماد على أدوات السياسة المالية والنقدية لتحقيق الهدف المشار إليه لتلاقي الآثار الاقتصادية الضارة التي تترتب على استخدام نظم الحماية المشار إليها.

**رابعاً: الاحتكارات العالمية**: تشبه الاحتكارات العالمية الاحتكارات المحلية من حيث سيطرة منتج واحد أو بائع واحد على السوق في حالة الاحتكار السافر او مجموعة قليلة من المنتجين أو البائعين الذين يمارسون احتكار القلة ووفقا للنظرية الاقتصادية للاحتكار فإن الاحتكارات تؤدي إلى زيادة أسعار السلعة للمستهلك وتخفيض كمية الإنتاج عن تلك التي كان من الممكن إنتاجها في حالة سيادة المنافسة الكاملة في السوق، وتنشأ الاحتكارات العالمية عندما تتفق مجموعة معينة من الشركات الكبيرة في بعض الدول، أو مجموعة من الحكومات على تقييد حرية المنافسة وتنظيم الأسواق وذلك بتقييد كميات السلعة أو السلع التي تتدفق للسوق العالمي، وتقتصر الاحتكارات الدولية على المنتجين دون المستهلكين، فعلى سبيل المثال تقوم شركات الملاحة الدولية بتحديد تكلفة نقل الطن من البضائع في الخطوط الملاحية الرئيسية من خلال الاجتماعات الدورية التي تعقدها هذه الشركات لإعادة النظر في تكلفة النقل.

كذلك تمثل منظمة الدول المصدرة للنفط (أوبك) نموذجا للاحتكارات العالمية التي تمارسها الدول الرئيسية المصدرة للنفط، وقد نجحت هذه المنظمة عقب إنشائها عام 1973 – 1974 في زيادة أسعار البترول بنسبة تصل إلى 400%، وقد نجحت مرة أخرى عام 1979 – 1980 في مضاعفة أسعار البترول، وكذلك رفعت أسعارها عام 2000، عام 2004. وقد تفقد الشركات الاحتكارية بعض قوتها في السوق من حيث رفع الأسعار في المدى الطويل بسبب زيادة العرض العالمي من السلع التي تحتكرها هذه الشركات، بمعرفة شركات أخرى غير إحتكارية، فقد أدت زيادة أسعار البترول في السوق العالمي إلى زيادة إنتاج البترول من جانب دول أخرى لا تدخل في عضوية منظمة الأوبك مثل دول بحر الشمال، كما أنه يجرى في المدى الطويل البحث عن مصادر بديلة للطاقة البترولية

مثل الطاقة الشمسية والنووية والفحم، وكذلك إنخفاض الطلب على السلعة الـــتي ترتفع أسعارها في السوق نتيجة للإحتكار.

وقد حدث خلال الثمانينات وجود فائض كبير من البترول في الـــسوق العالمي مما أدى إلى إنخفاض الأسعار من (36) دولار للبرميل في نهاية الـــسبعينات إلى أقل من (20) دولار بل ووصلت إلى (15) دولار للبرميـــل في الثمانينـــات، وأوائل التسعينات، مما ترتب عليه انخفاض عوائد التصدير التي كانت تحصل عليها الدول المصدرة للنفط ويرجع هذا لمجموعة من الأسباب في جانبي العرض والطلب على البترول ففي جانب العرض زاد إنتاج الدول غير الأعضاء في منظمة أوبـــك نتيجة لإرتفاع الأسعار في السبعينات وترجع الزيادة في العرض إلى تكثيف جهود شركات البترول العالمية في البحث والتنقيب عن البترول وأصبح البترول المستخرج من قاع البحار والمحيطات اقتصاديا عندما ارتفعت أسعار البترول ارتفاعا كـــبيرا وذلك بسبب ارتفاع تكلفة ضخ البترول من الأماكن المشار إليها، كذلك ســـعت بعض الدول الأعضاء في منظمة أوبك إلى زيادة إنتاجها وعرض كميات كبيرة من البترول في السوق العالمي وذلك بالزيادة عن الحصص المقررة لها بمعرفـــة المنظمـــة المذكورة فقد قامت نيجيريا والمكسيك على السبيل المثال بمحاولة بيـــع كميـــات كبيرة من البترول للتغلب على العجز في ميزاني مدفوعاتهما، وكذلك الأمر بالنسبة للإتحاد السوفيتي، أما في جانب الطلب على البترول فقد حاول المستهلكين تخفيض الكميات التي يطلبونها من النفط بسبب ارتفاع أسعاره حيث استبدل أصـــحاب السيارات الكبيرة التي تستهلك كميات كبيرة من البترين بسيارات أصغر، كمـــا اعتمد البعض على الفحم في التدفئة بدلا من البترول وقد أدت كل هذه العوامـــل مجتمعة إلى تخفيض أسعار البترول في السوق العالمي في الفترات المشار إليها ويتفـــق هذا تماما مع ما تشير به النظرية الاقتصادية للعرض والطلب، حيث توضح هـــذه النظرية إلى أن مرونتي العرض والطلب السعرية ترتفع في المدى الطويل بالمقارنـــة

لمثيلتها في المدى القصير للأسباب التي توضحها حركة أسعار الـــنفط في الـــسوق العالمي، إلا أنه أمكن لمنظمة أوبك السيطرة على الأسعار مرة أخرى عام 2000 وما بعده.

## الباب الثالث

## الإندماج الاقتصادي في ظل النظام العالمي الجديد

قبل أن نتحدث عن الاندماج الاقتصادي في ظل النظام العالمي الجديد لابد أن نتكلم عن عولمة النشاط الاقتصادي في ظل النظام العالمي الجديد من حيث توضيح لمذا ازداد النشاط التجاري وشهد توسعاً كبيراً، وكذلك لابد أن نوضح بعض المفاهيم الخاطئة عن التجارة الدولية ومن ثم تأثير العولمة على النشاط الاقتصادي ومزايا ومساويء العولمة ثم نتطرق فيما بعد عن الإندماج الاقتصادي بين دول العالم من خلال منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي، ونتناول في هذا الباب: الفصل الأول: العولمة وأثرها على النشاط الاقتصادي، الفصل الثاني: منظمة التجارة العالمية، الفصل الثالث: البنك الدولي، الفصل الرابع: صندوق النقد الدولي.

## الفصل الأول

## العولمة وأثرها على النشاط الاقتصادي

### -1-

### عولمة النشاط الاقتصادي

شهدت الخمسين سنة الأخيرة توسعاً كبيراً في التجارة الدولية بدرجة أكبر من زيادة الإنتاج العالمي من السلع والخدمات، مما يشير إلى زيادة إعتماد دول العالم على بعضها البعض في الأنشطة الاقتصادية، وقد بلغ معدل النمو السنوي للصادرات خلال الفترة المذكورة حوالي 6% في الوقت الذي لم يزد فيه معدل الإنتاج العالمي عن 3.7%، وذلك وفقاً للتقارير السنوية لمنظمة التجارة العالمية.

وقد يتبادر إلى الذهن في هذا الصدد السؤال التالي: ما هي الدوافع الحقيقية لزيادة معدل نمو التجارة الدولية؟ ويلاحظ أن الدافع الأول والرئيسي لهذا التطور يرجع إلى التغيرات التكنولوجية فمنذ قيام الثورة الصناعية في نهاية القرن الثامن عشر

وبداية القرن التاسع عشر أدت التطورات التكنولوجية إلى زيادة معدلات إنتاجية العامل بمعدلات غير مسبوقة وقد صاحب هذا إنخفاض ملحوظ في تكاليف نقل السلع والبضائع عقب إختراع الآلات البخارية وظهور السكك الحديدة، وقد حلت الآلة محل الإنسان في هذا الوقت في العديد من الصناعات وأبرزها صناعة الغزل والنسيج مما ترتب عليه وفرة إنتاج الأقمشة بالدول الصناعية وخاصة إنجلترا مما أدى لزيداة تدفق السلع في السوق العالمي، كذلك فإن اختراع الكهرباء والتليفونات والسيارات والشاحنات والسفن الكبيرة وخطوط أنابيب نقل البترول وغيرها من المخترعات، كل هذا أدى إلى تغيير نمط الإنتاج بالعديد من الدول وخاصة في الدول الصناعية، وبالمثل فإن التطورات التكنولوجية الأخيرة في مجال الحاسبات الآلية والاتصالات قد ترتب عليها التغلب على قيود الزمن والموقع الجغرافي في سرعة عمليات التبادل وإتمام الصفقات، وكل هذا أدى إلى أن يكون العالم على إتساعه أقرب إلى قرية كبيرة.

ويلاحظ أيضاً أن استمرار تحرير التجارة والإستثمار قد ترتب عليها زيادة الروابط الاقتصادية بين دول العالم المختلفة، فعلى سبيل المثال ترتب على الجولات الثمانية لمنظمة التجارة العالمية إزالة الحواجز التي كانت تعوق التجارة العالمية بين الدول المختلفة، فمثلاً إنخفضت معدلات التعريفة الجمركية بالدول الصناعية إلى أقل من 10% في نهاية الستينات، و5% في نهاية القرن الماضي وفي نفس الوقت فإن القيود الأخرى غير الجمركية مثل نظام الحصص في الصادرات والواردات قد اختفت تماماً في الدول المذكورة، كذلك فإن زيادة تدفق رؤوس الأموال والاستثمارات بين الدول المختلفة وكذلك زيادة نشاط أسواق المال العالمية قد ترتب عليها زيادة درجة العولمة، وبالتالي زيادة معدلات التجارة العالمية.

وفي هذا الإطار من الإنفتاح بين دول العالم المختلفة وتدفق الاستثمار وانفتاح أسواق المال ظهرت الشركات العملاقة مثل الشركات متعددة الجنسيات

والشركات الكبرى التي تقوم بتصنيع السلعة الواحدة في أكثر من دولة وقد ساعد على هذا سهولة الاتصال بين الشركة الأم الأخرى، ونستورد السلع التي تحتاج إليها ولا تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، فإن هذا يؤدي إلى زيادة معدلات إنتاج جميع السلع على المستوى العالمي.

ووفقنا لقانون الميزة النسبية فإن المواطنين بكل دولة يمكنهم تحقيق دخول أكبر إذا ما خصصوا جانباً كبيراً من أوقاتهم ومواردهم الإنتاجية في إنتاج السلع والخدمات التي يتمتعون بميزة نسبية في إنتاجها، فإن كان من الممكن الحصول على إحدى السلع من السوق العالمي بقيمة أقل من تكلفة إنتاجها محلياً فإنه يكون من المنطقي الإعتماد على السوق العالمي في توفير هذه السلعة وعدم إنتاجها محلياً، ؟إلا أنه قد يكون من الخطأ التركيز على ما إذا كان من الأفضل إنتاج السلعة محلياً أو استيرادها، وإنما القضية الجوهرية هي كيفية توزيع الموارد الاقتصادية المتاحة عالمياً بحيث يتم إنتاج جميع السلع بأقل قدر ممكن من التكلفة، فعندما تقوم الدول المشاركة في التجارة العالمية بالتخصص في إنتاج بعض السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية في الإنتاج فإنه يمكن لهذه الدول مجتمعة إنتاج قدر أكبر من السلع وبالتالي تستفيد كل دولة من هذه الدول من التجارة العالمية.

كذلك تؤدي التجارة العالمية إلى زيادة حدة المناقصة بين الدول المختلفة ومن المعلوم أن المنافسة يترتب عليها زيادة درجة التقدم التكنولوجي، وكذلك زيادة كفاءة استخدام الموارد المتاحة بالدول المختلفة ويرجع هذا إلى حرص المنتجين على تخفيض تكاليف إنتاج السلع التي يقومون بإنتاجها عن طريق البحوث والتطوير والتي تؤدي في نفس الوقت إلى زيادة نوعية إنتاج هذه السلع، فمثلاً أدت منافسة الشركات اليابانية المنتجة للسيارات للشركات الأمريكية إلى تطور صناعة السيارات بكلا البلدين وزيادة نوعية هذه السيارات وإنخفاض تكاليف إنتاجها.

-2-

## بعض المفاهيم الخاطئة عن التجارة الدولية

بالرغم من المزايا أو المكاسب الممكن تحقيقها من التجارة الدولية فإنه توجد بعض المفاهيم الخاطئة التي يرددها البعض ويمكن تلخيصها فيما يلي:

1-إن محصلة التجارة الخارجية بين الدول المشاركة تشاوي صفر، حيث أن المكاسب التي يمكن لأحد الأطراف تحقيقها تقابلها خسارة مكافئة للطرف الآخر، ويعتبر هذا وللمفهوم خاطئاً حيث أن العكس هو الصحيح، حيث أن التجارة الدولية تحقق مزايا أو مكاسب لجميع الأطراف، فمثلاً إذا تخصصت دولة مثل البرازيل في إنتاج البن بينما تتخصص الولايات المتحدة في إنتاج القمح، فإنه يمكن البرازيل تصدير البن إلى الولايات المتحدة وفي المقابل تستورد البرازيل القمح من الولايات المتحدة وفي هذا الحالة سوف يزيد إنتاج البن في البرازيل بسبب الميزة التي تتمتع بها هذه الدولة في إنتاج البن، كما يزيد إنتاج القمخ بالولايات المتحدة للسبب المذكور، أما إذا قامت كل دولة من الدولتين المذكورتين بإنتاج كلا من القمح والبن في نفس الوقت فإن إجمالي إنتاج السلعتين سوف يكون أقل في حالة تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية وإستيراد السلعة الأخرى التي تحتاج إليها من الدولة تتمتع فيها بميزة نسبية، ويشير هذا إلى المنافع المشتركة التي تحققها الدول المشاركة في التجارة الدولية، كما إن هذا يدحض الاعتقاد الخاطيء الذي يقع فيع البعض وهو أن الاستيراد يضر بالاقتصاد القومي لأي دولة عكس التصدير الذي يعتبر مفيداً لأي دولة.

2-يتلخص الاعتقاد أو المفهوم الخاطيء الثاني في أن الاستيراد يؤدي إلى زيادة معدلات البطالة وإنخفاض معدل نمو الاقتصاد القومي للدولة المستوردة، بينما يؤدي التصدير إلى انخفاض معدلات البطالة وزيادة معدل نمو الاقتصاد القومي، ويرجع هذا الاعتقاد إلى الفشل في الربط بين الواردات والصادرات فالورادات الأمريكية

من الملابس الجاهزة المصرية يزيد القوة الشرائية للمصريين الذين يرغبون في إستيراد سيارات أمريكية، فإذا لم يستطيع المصريون تصدير الكميات الكافية من الملابس الجاهزة لتمويل استيراد السيارات الأمريكية، فإن هذا يؤدي إلى انخفاض إنتاج السيارات بالولايات المتحدة وزيادة معدلات البطالة بهذه الصناعة.

3-أما الاعتقاد الثالث والأخيرة فيشير إلى أن التوسع في حماية السوق المحلي من الواردات سواء عن طريق أساليب الحماية الجمركية أو غير الجمركية من شأنه أن يزيد من معدلات العمالة وذلك على إعتبار أن منافسة الواردات أو السلع الأجنبية للسلع المنتجة محلياً من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة معدلات البطالة، ويلاحظ أن هذا الاعتقاد يشابه السابق، حيث أن السبب في هذا الاعتقاد يرجع إلى الاعتقاد بأن تخفيض الواردات لا يحدث من فراغ، فإذا لجأت الولايات المتحدة مثلا إلى وضع قيود على الواردات من السيارات اليابانية فإن هذا سوف يؤدي إلى عدم توفر الدولارات اللازمة للاقتصاد الياباني لتمويل شراء أو استيراد ما يحتاج إليه من الواردات من السلع الأمريكية، وعلى هذا فإن تقييد الواردات من السيارات اليابانية سوف يؤدي إلى إنخفض الصادرات الأمريكية لليابان، من ثم فإن الوظائف التي تتيحها الصناعات التي تتمتع بالحماية سوف يقابلها إنخفاض عدد الوظائف لصناعات التصدير، حتى وإن لم تلجأ اليابان التي تقييد الواردات من السلع الأمريكية تطبيقاً لمبدأ المعاملة بالمثل، إلا أنه مع هذا يجب أن يؤخذ في الاعتبار أن الإزالة الفجائية للقيود على الواردات من شأنه أن يضر بمنتجي السلع التي تتمتع بالحماية وزيادة معدلات البطالة بين العمال الذين يعملون في إنتاج هذه السلع خاصة وأن تكلفة تحويل الموارد الإنتاجية الأخرى إلى إنتاج سلع أخرى تتمتع فيها الدولة المعنية بميزة نسبية قد تكون باهظة، ومن ثم فإنه ينصح عادة بالإزالة التدريجية القيود والعوائق التي تحول دون الإستيراد.

-3-

## تأثير العولمة على المنافسة

أوضحت إحدى الدراسات التي قام بها معهد ماكيتري العالمي عام 1990 لقياس درجة المنافسة في الاقتصاد الأمريكي والياباني والألماني إلى أن العولمة وزيادة حدة المنافسة تؤدي إلى زيادة معدل إنتاجية العامل، وقد شملت الدراسة المذكورة المقارنة بين معدل إنتاجية العامل في (9) صناعات بالدول الثلاثة، وقد اتضح تفوق اليابان في خمس صناعات وهي صناعات السيارات، وقطع غيار السيارات، الصناعات الألكترونية، الصناعات المعدنية والصلب، أما الولايات المتحدة فقد كانت متفوقة في الصناعات الأربع الباقية وهي صناعات الحاسبات الآلية، والصناعات الغذائية والصابون والمطهرات، والبيرة، أما إنتاجية العامل في ألمانيا فقد كانت أقل من مثليتها في الولايات المتحدة واليابان في الصناعات المذكورة، وقد كان المتوسط المرجح لانتاجية العامل في اليابان في الصناعات التسع أقل بنسبة 17% عن مثليه بالولايات المتحدة، بينما جاء هذا المتوسط بالنسبة للعامل الألماني أقل بنسبة 21% عما كان عليه في الولايات المتحدة.

وقد حاول الباحثون بالمعهد المذكور تفسير النتائج المشار إليها والتي اتضح منها أن مساهمة مزايا الإنتاج الكبير واختلاف التكنولوجيا المستخدمة في الدول الثلاثة المذكورة أعلاه كانت قليلة في زيادة المتوسط المرجح لإنتاجية العامل بالولايات المتحدة عن مثليه باليابان وألمانيا، كذلك فإن اختلاف مستويات التدريب والمهارة واسعار المواد الخام لم يكن لها دور يذكر في تفسير أسباب الإختلاف المشار إليه، وقد اتضح أن أسباب هذا الاختلاف ترجع بصفة أساسية إلى حرص المديرين الأمريكيين على تطوير أساليب إنتاج السلع بالصناعات المذكورة بالإضافة إلى قدرة المهندسين على تصميم منتجات يسهل تصنيعها بأيسر السبل، ويرجع هذا الحرص إلى الشعور بحدة المنافسة في السوق العالمي وكذلك السوق المحلي بسبب

العولمة وزيادة الإنفتاح على العالم الخارجي، وذلك عكس الحال في حالة التدخل الحكومي والتوسع في فرض الحماية للصناعات المحلية من المنافسة الخارجية، حيث أوضحت الدراسة أن حكومة الولايات المتحدة الأمريكية كانت أكثر إنفتاحاً من حكومة اليابان وألمانيا فمثلاً السماح للشركات اليابانية بإنشاء مصانع لتجميع سياراتها بالولايات المتحدة الأمريكية قد ساعد على زيادة إنتاجية العامل الأمريكي بسبب التكنولوجيا المتطورة التي تم إستخدامها في هذه المصانع.

**-4-**

## تأثير التجارة الدولية على رفاهية العمال

يزعم البعض أن التجارة الدولية ترفع من مستوى رفاهية العمال في الدول المشاركة في هذه التجارة لأنها تساعد العمال على شراء السلع والخدمات بأسعار رخيصة، كما أنها تحفز أصحاب الأعمال على إدخال التكنولوجيا الجديدة التي تتكامل مع مستوى مهارة العمال مما يزيد من معدل إنتاجية العامل وبالتالي زيادة دخله الشهري أو السنوي وفي نفس الوقت تزيد عدد ساعات الراحة عن مثليتها في حالة استخدام أساليب تكنولوجية متخلفة، وكما سبقت الإشارة فإن الدافع الرئيسي للتغير التكنولوجي يرجع إلى حدة المنافسة بالسوق العالمي وفي الأسواق المحلية وكذلك فإن توسع إحدى الدول تصدير بعض السلع يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة مع زيادة مستويات الجور ليس في صناعات التصدير فحسب وإنما على مستوى الصناعات الأخرى.

إلا أنه على الجانب الأخر فإنه بالرغم من المزايا التي يحصل عليها العمال في صناعات التصدير، فإنه توجد بعض التحفظات بخصوص الآثار السلبية التي تترتب على التجارة الدولية في الصناعات الأخرى، فقد أدت زيادة معدلات البطالة وعدم زيادة الأجور إلى خوف العمال من المستقبل، فقد اعترض بعض الاقتصاديين الأمريكيين على اتفاقية التجارة الحرة بين دول أمريكا الشمالية وهي الولايات

المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك وذلك بسبب فقدان بعض العمال الأمريكيين لوظائفهم لصالح العمال المكسيكيين الذين يمكنهم إنتاج بعض السلع المنافسة للسلع الأمريكية بتكلفة أقل بسبب انخفاض معدلات الأجور في البلدين، كذلك يشير البعض إلى أنه قد يتم نقل بعض الثناعات من الدول المتقدمة إلى الدول الأقل تقدماً للاستفادة من انخفاض مستويات الأجور في هذه الدول وخاصة بالنسبة للصناعات التي تتسم بأنها كثيفة استخدام العمالة، فقد انتقلت صناعة تعليب أسماك التونة من اليابان إلى تايلاند حتى يمكن إنتاج السلعة بتكلفة أقل، ويؤدي هذا إلى فقدان العمال اليابانيين في صناعة التونة إلى وظائفهم لصالح اعمال التايلايدنين، على أنه يلاحظ أن هذه المخاوف تترمى الصناعات التي تعتمد على بعض العمالة غير الماهرة في الإنتاج كذلك تثور بعض المخاوف من أن التوسع في التجارة الدولية والعولمة تؤدي إلى اتجاه الأسعار المحلية إلى الارتفاع لتصل إلى مثليتها في السوق العالمية، هذا في الوقت الذي لا تزيد فيه قيمة الأجور بنفس النسبة بالنسبة لجميع العمال، حيث تزيد أجور العمال ذوي المهارات النادرة على المستوى العالمي بمعدلات أكبر من زيادة أجور العمال ذوي المهارات الأقل ليس هذا فحسب بل أن أجور هذه الطبقة من العمال قد انخفضت بسبب زيادة المنافسة من العمال الأجانب، ويلاحظ أنه كلما زاد انفتاح الدول على بعضها البعض وتوسعت في التجارة الدولية فيما بينها فإن الأهمية النسبية لندرة المهن والوظائف سوف تتغير في السوق العالمي، مما يلحق الضرر بالعمال ذوي المهارات التي تتسم بعدم الندرة مما يؤدي إلى تأثر اقتصاديات الدول التي توجد بها أعداد كبيرة من هذه النوعية من العمال، اما بالنسبة لمستويات الجور فإن زيادة المنافسة العالمية سوف تؤدي إلى انخفاض أجور العمال بالدول التي تنخفض فيها معدلات إنتاجية العامل عن مثليه بالدول المنافسة، ولهذا يلجأ العمال الذين يعملون في الصناعات التي تتعرض منتجاتها للمنافسة من السلع المستوردة إلى الوقوف ضد فتح أسواق دولها للاستيراد وتطالب حكوماتها بتفعيل نظم الحماية

الجمركية وغير الجمركية، ويلاحظ في هذا الصدد زيادة رفع الشعارات التي تحث المواطنين على شراء منتجات صناعاتهم الوطنية لتوفير وظائف لأبنائهم.

ويلاحظ بالنسبة للمؤيدين للتجارة العالمية والمعارضين أن ما قد يكون صحيحاً بالنسبة لبعض وجهات نظر المؤيدين والمعارضين ليس بالضرورة صحيحاً بالنسبة لجميع وجهات النظر المذكورة، فمثلاً تعتبر وجهة النظر التي تشير إلى أن التوسع في استيراد الصلب والسيارات بالولايات المتحدة تؤدي إلى فقدان بعض العاملين لوظائفهم بهذه الصناعات صحيحة إلا أنه ليس صحيحاً على الرغم من هذا الادعاء بأن التوسع في الواردات سوف يؤدي إلى انخفاض عدد الزظائف المتاحة بجميع الصناعات، فزيادة استيراد الصلب والواردات الأخرى بالولايات المتحدة الأمريكية سوف يحتم بالضرورة التوسع في بعض الصناعات الأخرى لزيادة صادرات منتجاتها لتدبير العملات الصعبة اللازمة لتمويل الواردات المتزايدة من الصلب والسيارات وغيرها من السلع الأخرى، ومن ثم فإن انخفاض عدد الوظائف بالصناعات المذكورة سوف تؤدي إلى زيادة الوظائف ببعض الصناعات الأخرى ومن ثم فإنه يمكن القول أن تأثير الحواجز أو العقبات التي تحد من التجارة الدولية لن تؤدي إلى انخفاض معدلات البطالة في المدى الطويل وإنما تؤدي في أحسن حالاتها إلى إعادة توزيع العمالة في الاقتصاد القومي بعيداً عن صناعات التصدير ولصالح الصناعات التي تحل محل منتجاتها محل لواردات وبالتالي تنخفض كفاءة استخدام عنصر العمل وباقي عناصر الإنتاج الأخرى.

**-5-**

## مزايا ومساويء العولمة

يمكن تلخيص مزايا ومساويء العولمة بالنسبة لاقتصاد دولة كبيرة كالولايات المتحدة على النحو التالي:

**أولاً: مزايا العولمة:**

1-زيادة معدلات إنتاجية العامل عندما تتخصص الدولة في إنتاج السلع والخدمات التي تتمتع فيها بميزة نسبية، ويؤدي هذا إلى زيادة الدخول ومستويات المعيشة بمعدلات متزايدة.

2-السيطرة على معدلات التضخم المرتفعة التي قد تحدث نتيجة للمنافسة العالمية والتي تؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج، وبالتالي انخفاض أسعار السلع والخدامات بالسوق العالمي والمحلي.

3-تؤدي العولمة إلى زيادة معدلات التطور التكنولوجي والمخترعات في السوق العالمي بسبب زيادة حدة المنافسة في هذه السوق ويؤدي هذا إلى استفادة جميع دول العالم من هذا التطور التكنولوجي والمخترعات.

4-زيادة معدلات الأجور بالنصاعات التصديرية بنسبة لا تقل عن 15% بالنسبة لمثيلتها بالصناعات التي تحل منتجاهّا محل الواردات

5-زيادة معدلات تدفق الاستثمارات العالمية وقد ساعدت زيادة الاستثمارات الأجنبية بالولايات المتحدة الأمريكية إلى انخفاض أسعار الفائدة حتى خلال الفترات التي اتبعت فيها الحكومة الأمريكية سياسة مالية توسعية بينما اتبع بنك الاحتياط الفيدرالي سياسة نقدية انكماشية.

**ثانياً: مساويء العولمة:**

1-فقد الملايين من العمال الأمريكيين وظائفهم بسبب الواردات واتجاه بعض الشركات إلى افتتاح مصانع بالخارج، هذا وقد وجد بعض هؤلاء العمال وظائف في صناعات أخرى إلا أن اجورهم كانت أقل.

2-شعور ملايين العمال الأمريكيين بالخوف من فقدان وظائفهم وخاصة بالنسبة لهؤلاء العمال الذين يعملون بصناعات الإحلال محل الواردات.

## الفصل الثاني

## منظمة التجارة العالمية

تعتبر التجارة الدولية اليوم منظومة عالمية تنافسية كبيرة، تجمع العديد من المنظمات والقوانين التجارية العالمية، وتحكم من خلالها تطور الشعوب والأمم وإنتعاشها الاقتصادي والاجتماعي، ولهذه التجارة تحالفات وأسس دولية نضجت عبر عشرات السنين أو أكثر، وصارت نجاح التجارة الدولية مقياس لنجاح الدول في تحقيق الأسس والجودة والوصول للأسواق وبناء الثقة.

وتعد منظمة التجارة العالمية هي واحدة من أصغر المنظمات العالمية عمراً؛ حيث أنه تم إنشائها عام 1995م، ولكنها في حقيقة الأمر هي خليفة الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة "الجات".

### -1-

### من الجات إلى منظمة التجارة العالمية

سوف نتعرض إلى اتفاقية الجات، وكيفية تحولها إلى منظمة التجارة العالمية وذلك من خلال:

**أولاً: نشأة الجات التاريخية:** كان مطلع عام 1946م نقطة البداية لنشأة اتفاقية الجات؛ حيث قرر المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لمنظمة الأمم المتحدة قرارا بعقد مؤتمر دولي لبحث تشكيلات التجارة الدولية.

وفي عاصمة بريطانيا عقدت الدورة الأولى للجنة التحضيرية للمؤتمر الذي عقد في أكتوبر من عام 1946م. أما الدورة الثانية لهذه اللجنة فقد عقدت في جنيف في شهر إبريل إلى أكتوبر من عام 1947م، وانتهت إلى إعداد مشروع ميثاق للتجارة الدولية يتضمن إنشاء منظمة دولية للتجارة .

ولقد أسفرت هذه المفاوضات عن مولد ما يعرف بـــ "الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة" -"الجات"-، والتي أبرمت في 1947م، وبدأ العمل بها ابتداء

من يناير عام 1948م، وكان عدد الدول التي وقعت عليها في البداية 23 دولة من بينها: "الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، إنجلترا".

وقد مرّت هذه الاتفاقية بعد جولات منها "**ميثاق هافانا**"؛ فمن أجل إزالة ويلات الحرب العالمية الثانية وما خلفته من خراب في معظم دول العالم، عمدت الدول الرأسمالية عقب الحرب مباشرة إلى بناء عالم جديد، هذا العالم يهتم بتعمير الدول وتنشيط الأداء الاقتصادي العالمي، وقد تمخضت هذه الجهود عن مولد كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. أما بالنسبة للتجارة العالمية، فقد اقترحت الدول الرأسمالية عقد مؤتمر دولي للتجارة، وانعقد في هافانا في الفترة من 21 نوفمبر إلى 24 مارس 1948م، وقد سبقته سلسلة من اللقاءات للإعداد له.

وقد أبرز هذا المؤتمر اتجاهات السياسات التجارية للدول الأعضاء؛ حيث تميزت بالمساواة في المعاملة الجمركية، والتركيز على تخفيضها سنويا عن طريق المفاوضات. وسمح هذا الوضع بإنشاء الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة، وأن يكون هذا الميثاق الإطار العالمي الثالث المعين بالتجارة، بالإضافة إلى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي .

وجدير بالذكر أن ميثاق هافانا قد استثنى في مواده بعض الدول الأعضاء من تخفيض القيود الجمركية في حالات ثلاث، هذه الحالات هي: المنتجات الزراعية، إنشاء صناعات جديدة، عجز ميزان المدفوعات .

وتعرب هذه الاستثناءات إلى نظرة المجتمع الدولي في ذلك الحين، والمبرر هو المشاكل الاقتصادية التي تواجهها الدول النامية، وتقديرا منها لعدم تفاقم هذه المشاكل الاقتصادية إذا ما أجبرت هذه الدول على تخفيضات جمركية تعارض خطط التنمية فيها.

كذلك أعطى ميثاق هافانا عناية بزيادة المنح والإعلانات التي تمنحها الدول الغنية لقطاعات الإنتاج منها، كما أجاز للدول الأعضاء مكافحة الإغراق

بفرض رسوم جمركية إذا لحق الإغراق بصناعة محلية أو أثّر على صناعة ناشئة، ولما كان العالم النامي في ذلك الوقت تتنازعه كل من الكتلة الاشتراكية وكتلة الدول الرأسمالية، فقد قرر ميثاق هافانا عدم وضع الحواجز من طرف الدول المتقدمة على صادراتها، وأوصى بتثبيت أسعار الصادرات من السلع الأساسية للدول النامية .

وهكذا قدّم ميثاق هافانا منهجا طموحا في صالح الدول النامية؛ عن طريق انتهاج الدول الغنية لسياسات تجارية تخدم مصالح جميع دول العالم. ومن ثمّ فقد عدلت الدول الغنية عن تطبيق ما جاء به من أحكام. ومن هنا كانت الاتفاقية العامة للتعريفات التجارية تمثل جزءا فقط من ميثاق هافانا، أما الأجزاء الأخرى فهي التي اصطدمت باعتراض الكونغرس الأمريكي، ومن ذلك تثبيت أسعار المواد الأولية، ومنع الممارسات الاحتكارية في التجارة الدولية، وتنظيم انتقال التكنولوجيا، وتأمين وتمويل الصادرات.

وقد دخلت هذه المسائل فيما بعد في اختصاص مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية أو ما يسمى "الانتكاد" الذي أنشأ سنة 1964 م.

**ثانياً: الإطار العام لاتفاقية الجات:** تتضمن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "الجات" نظاما شاملا للقواعد العامة التي تحكم العلاقات التجارية بين الأطراف، وهي تقع في 35 مادة أضيفت لها في عام 1965م ثلاثة مواد أخرى؛ لتلبية مطالب الدول النامية على ثلاثة مبادئ رئيسية هي:

- تحرير التجارة .
- عدم التمييز بين الدول المختلفة في المعاملات التجارية .
- الحماية من خلال التعريفة الجمركية .

وهكذا فإن الغرض الأساسي من إنشاء الجات هو توسيع التجارة الدولية، وتمكين الدولة الأعضاء من النفوذ إلى أسواق باقي الدول الأعضاء في الاتفاقية، وما

يحقق التوازن بين الحماية المناسبة للمنتجات الوطنية وبين تدفق واستقرار التجارة الدولية، ولتحقيق هذا الهدف تلتزم الأعضاء بنوعين من الالتزامات :

**الأول**: التزامات عامة بالمبادئ العامة للاتفاقية، والتي تطبق على كافة الأعضاء، عدا بعض المرونة الممنوحة للدول الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية والشفافية .

**الثاني**: التزامات محددة، ويقصد بها قيام الدولة بتثبيت كل أو بعض بنود تعريفتها الجمركية إلى حدود مقبولة مع باقي الأطراف المتعاقدة بالاتفاقية، بحيث لا يتم تغيير هذا المستوى المربوط من التعريفة الجمركية إلا بعد الرجوع إلى الأطراف المتعاقدة الأخرى، وتعويض المتضررين منهم نتيجة التغيير، وذلك وفقا لنصوص الاتفاقية.

وهذه الاتفاقية تختلف من دولة لأخرى وترفق ببروتوكول انضمام كل دولة إلى الاتفاقية.

ولكن لم تكن تلك المبادئ التي تحكم نظام الجات متفقة والمبادئ الأساسية التي قامت عليها استراتيجيات الدول المتخلفة للتنمية، كما أنها لم تأخذ بعين الاعتبار ظروفها الخاصة، ومن ثم انصرفت الدول النامية إلى إنشاء منظمة أخرى أكثر استجابة لمتطلبات التنمية بهدف تنظيم التجارة الدولية على أساس ومبادئ مختلفة تماما عن تلك التي قامت عليها الجات، وأدى ذلك إلى إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المعروف "بالانتكاد".

**ثالثاً: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الانتكاد"** تأسس هذا المؤتمر باعتباره جهازا من أجهزة الجمعية العامة للأمم المتحدة في 20 من ديسمبر 1964م على أساس توجيهات المؤتمر الأول للتجارة والتنمية الذي عقد في جنيف عام 1964م بهدف تنظيم التجارة الدولية على أساس مختلف تماما عن تلك التي قام عليها الجات.

وقد جاء الانتكاد انتكاسا لاستراتيجيات التنمية التي سادت خلال الستينات كرد فعل لمطالب الجنوب في مواجهة الشمال .

وهكذا لم يعلق هذا المؤتمر أهمية كبيرة على تحرير التجارة الخارجية للبلاد النامية، و لم يبدأ التميز، وطالب بوجوب قيام النظام التجاري الدولي على أساس إعطاء مزايا خاصة للبلاد النامية دون غيرها .

وضم المؤتمر كل الدول الأعضاء في الأمم المتحدة وكذلك التي لا تنتمي إليها ولكنها عضواً لواحدة أو أكثر من الوكالات المتخصصة، وظل يعقد دورته كل أربع سنوات من تاريخ انعقاده الأول في جنيف عام 1964م.

وكان من الملاحظ أن موقف الدول الصناعية المتقدمة منه ظل جامدا، فضلا عن قصوره لأسباب عديدة من أهمها:

- تعتبر نتائج المؤتمر من قبل التوصيات، فلا تأخذ شكل الالتزام للدول الأعضاء فيه .
- موقف مجموعة الدول المتقدمة المتشدد لعدم زعزعة منظمة الجات في توليها مهام تنظيم التبادل التجاري الدولي .
- عدم موافقة الدول الاشتراكية وقتذاك على بعض مشاكل التجارة في مجموعة الدول النامية بحجة عدم اتفاق الأحكام التي تنظم سوقها مع آليات السوق الرأسمالية .

**رابعاً: تعديل الاتفاقية** : أمام الظروف السالفة الذكر والتطورات الحاصلة في التبادلات الدولية لم يكن لاتفاقية الجات مفراً من تعديل الاتفاقية الأصلية، وتم إضافة ما يعرف بالقسم الرابع الذي أصبح نافذ المفعول منذ عام 1966 م .

وبعد إضافة هذا القسم أصبح المظهر العام للجات متعاطفا مع الدول النامية، وقد نص هذا القسم صراحة أن البلاد النامية تتمتع من قبل الاتفاقية بمعاملة خاصة وتفضيلية .

وقد شهدت الفترة التي أعقبت 1966م انضمام عدد كبير من البلاد النامية إلى الجات بعد ما أصبحت الاتفاقية توفر لها نوعا من الحماية، فضلا عن المعاملة التفضيلية التي تتيحها عملية التنمية.

**-2-**

**نشأة منظمة التجارة العالمية**

لقد كان لدورة أورجواي أثر كبير في إنشاء منظمة التجارة العالمية تحت إشراف الجات بعد مدة زمنية معينة؛ حيث نشأت المنظمة مع نهاية الجولة الثامنة من مفاوضات اتفاقية الجات -جولة الأورجواي 1986: 1994م- والتي انتهت في مراكش لتبدأ عملها في 1995/1/1م باسم "منظمة التجارة العالمية" "WTO"، فهي الوريث الحقيقي لاتفاقية الجات "الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة"، فأصبحت المنظمة الجديدة هي المنظم والمنفذ والمراقب الوحيد لأحكام والتزامات واتفاقيات التجارة الدولية.

وهي منظمة مستقلة وليست إحدى منظمات الأمم المتحدة، يحكمها أعضاؤها، ومقرها الرئيسي في جنيف وليس لها فروع، ويعمل بها نحو 600 موظف، وميزانيتها السنوية تتجاوز 160 مليون فرنك سويسري -حوالي 130 مليون دولار-، ويتم تمويلها من خلال اشتراكات الدول الأعضاء .

**-3-**

**أهداف المنظمة ومبادئها**

تهدف المنظمة إلى تحرير التجارة الدولية بواسطة إيجاد نظام تجاري دولي متعدد الأطراف معتمد على قوى السوق -العرض والطلب-، من خلال إزالة القيود والعوائق التي تمنع تدفق حركة التجارة عبر الدول، معتمدة على مبادئ رئيسية هي:

- تجارة بدون تمييز، شرط المعاملة الوطنية.

- الدولة الأولى بالرعاية.
- تجارة حرة من خلال التفاوض.
- خفض أو إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية وفتح الأسواق.
- -تعامل تجاري قابل للتوقع -تثبيت الالتزامات والشفافية-.

**-4-**

**مجالات وأنشطة منظمة التجارة العالمية**

تغطي المنظمة بأحكامها واتفاقياتها مجالات وأنشطة كثيرة ومتنوعة أكثر مما كانت اتفاقية الجات تغطيها، ومنها:

- تجارة السلع وعددها (7177) سلعة، وتحكمها اتفاقية الـ(GATT94).
- تجارة الخدمات وتشمل 12 قطاعاً رئيسيا، و155 قطاعاً فرعيا وتحكمها اتفاقية الـ(GATS).
- حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة بالإحالة إلى أربع اتفاقيات رئيسية متعلقة بهذه الحقوق من خلال اتفاقية الـ(TRIPS).

وهذه الاتفاقيات الثلاث هي محور اتفاقات منظمة التجارة العالمية(WTO). ويحتوي النظام الأساسي للمنظمة على أكثر من 60 اتفاقية ومبدأ وملحق ومذكرة تفاهم، وأهمها (28) اتفاقية متعددة الأطراف تشمل: "مجال السلع -الزراعة، المنسوجات والملابس-، العوائق الفنية أمام التجارة، الصحة والصحة النباتية، الفحص قبل الشحن، شهادات المنشأ، تراخيص الاستيراد، الإجراءات الوقائية الخاصة، مكافحة الإغراق، التجارة، وكذلك مجال حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة وغيرها .

## -5-

## العضوية في المنظمة

يبلغ عدد الأعضاء الحاليين في المنظمة 150 دولة، منها 127 دولة كانت أعضاء في اتفاقية الجات، و23 دولة انضمت فيما بعد وفق أسلوب التفاوض.

ويبلغ عدد الدول العربية الأعضاء في المنظمة اثنتا عشرة دولة عربية وهم: ( المغرب، تونس، مصر، موريتانيا، جيبوتي، الكويت، الإمارات العربية المتحدة، قطر، البحرين، الأردن، وعمان، وأخيراً السعودية)، وهناك 24 دولة تفاوض حالياً للانضمام للمنظمة منها أربع دول عربية وهي : ( لبنان، الجزائر، السودان، اليمن) .

والمنظمة بهذا العدد من الدول الأعضاء تشكل حوالي 80% من مجموع دول العالم، وتستحوذ على 89% من التجارة الدولية في قطاعات السلع والخدمات والأفكار، وعلى 90% من التعاملات المالية، و93% من خدمات الاتصالات وتقنية المعلومات، و97% من حقوق الملكية الفكرية، و92% من الخدمات المالية والتأمين، و90% من خطوط الملاحة الجوية، و88% من مشتروات العالم في الطاقة والألمنيوم والحديد والبتركيماويات .

وعلى الدول الراغبة في الانضمام إلى امنظمة أن تتقدم بطلب للمنظمة، وعند الموافقة المبدئية يطلب منها تقديم وثيقة شاملة عن سياسيات الدول التجارية والمالية والاستثمارية، وحماية حقوق الملكية الفكرية، والنظام القضائي العام، وطرق التقاضي وسبل التظلم، كما تقدم أعضاء فريق التفاوض الذين يجب أن يكونوا من موظفي الدولة الرسميين .

بعد ذلك يتم تشكيل فريق عمل من ممثلي الدول الراغبة في المشاركة ممن تربطها علاقات تجارية مميزة مع الدول الراغبة في الانضمام ويحدد له رئيس، وذلك للإشراف على عملية المفاوضات، ومناقشة تقرير فريق العمل -وثيقة أو برتوكول

الانضمام-، ويختلف عدد الدول في فريق العمل حسب الثقل الاقتصادي للعضو المستجد. فبينما كان فريق العمل المعني بانضمام تايوان 26 دولة وعمان 23 دولة والأردن 19 دولة كان العدد في حالة روسيا 63 دولة، والصين 58 دولة، والسعودية 52 دولة-، وخلال فترة المفاوضات تمنح الدولة صفة مراقب لحضور اجتماعات لجان المنظمة ومؤتمراتها .

فالانضمام للمنظمة يمر عبر ثلاثة مسارات تفاوضية متوازية، فبعد تقديم المعلومات اللازمة عن جميع أوجه الاقتصاد والأنظمة وتقديم العروض الأولية الخاصة بالنفاذ لسوق السلع والخدمات، تجري مفاوضات بين مجموعة من الدول الأعضاء وبين الدولة المستجدة تسمى "مفاوضات عديدة الأطراف plurilaleral"؛ للتأكد من تطابق أنظمتها مع اتفاقيات المنظمة الأساسية، وفي نفس الوقت تجري "المفاوضات الثنائية Bilateral" بشأن هذه العروض، حتى يتم الاتفاق النهائي الذي يوضع في وثيقة تسمى "الجداول الموحدة النهائية للالتزامات في السلع والخدمات"، يُضمن في تقرير فريق العمل الذي يتم إقراره من خلال مفاوضات متعددة الأطراف مع جميع الدول الأعضاء بحيث يتضمن بروتوكول الانضمام الوثائق الثلاث المعبرة عن نتائج المفاوضات الثلاث المتفق عليها وهذه الوثائق وهي:

- جداول عروض السلع والخدمات الموحدة للالتزامات .nified Schedules of Commitments
- تقرير فريق العمل .Work Party report
- الأنظمة واللوائح التنفيذية الصادرة عن الدولة Legislation

## الفصل الثالث

## البنك الدولي

هو مؤسسة تعاونية تمثل البلدان المساهمة الاعضاء البالغ عددها 185 بلدا، ويعتبر البنك الدولي، أكبر مصدر تمويل في العالم، ويهدف إلى تقديم المساعدات المالية والفنية لبلدان العالم الثالث، وينصب محور تركيزه الرئيسي حول مساعدة اكثر الناس واشد البلدان فقرا.

**رسالته:** تحقيق عالم خال من الفقر.

**مقره الرئيسي:** بواشنطن مقاطعة كولمبيا.

**-1-**

### تاريخ ونشأة البنك الدولي

تأسس البنك سنة 1944 بقرار من مؤتمر دولي حضره ممثلو 44 دولة في بريتون وودز بنيو همشير الامريكية، وبدأ البنك الدولي أعماله بالمساعدة في إعادة بناء أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، وهي الفكرة التي تبلورت خلال الحرب في بريتون وودز بولاية نيو هابشير الأميريكية.

وكان قرض البنك الأول من نصيب فرنسا بقيمة تبلغ 250 مليون دولار في عام 1947، وقد خصص القرض لمجهودات إعادة إعمار فرنسا بعد الحرب العالمية الثانية.

واستمرت جهود الإعمار موضع تركيز هام لعمل البنك وذلك في ظل الكوارث الطبيعية والطوارئ الإنسانية واحتياجات إعادة التأهيل في ما بعد للنزاعات والتي دائما ما تؤثر على اقتصاديات البلدان النامية والتي تمر بمرحلة تحول.

لكن اليوم يتمركز عمل البنك حول تخفيف حدة الفقر كهدف عام يشمل جميع أعماله.

وقد سبق للبنك أن كان له طاقم متجانس من المهندسين والمحللين الماليين يعمل من خلال مكتب البنك في واشنطن العاصمة. أما اليوم فلديه طواقم متنوعة ومتعددة التخصصات تشمل خبراء اقتصاديين وخبراء في السياسات العامة ومختلف القطاعات وعلماء اجتماع. ويعمل 40% من هذه الطواقم الآن في المكاتب القطرية التابعة للبنك في البلدان الأعضاء.

وقد عرف تاريخ البنك مروره بمرحلتين:

**أولاً**: **المرحلة الانتقالية**: خلال فترة الثمانينات، إتخذ البنك مسالك عديدة للعمل:

- في بداية العقد، تعامل البنك مع قضايا الاقتصاد الكلي وإعادة جدولة الديون.
- وفي وقت لاحق من نفس العقد، احتلت القضايا الاجتماعية والبيئية مكان الصدارة.
- وفي الوقت الذي تزايد تعبير المجتمعات المدنية اتهمت بعض هذه الجمعيات البنك بأنه لا يتقيد بسياساته في بعض المشاريع البارزة. ولمواجهة القلق حول نوعية عمليات البنك، تم إصدار تقرير "وبنهانز" الذي اتخذت بعده خطوات تجاه الإصلاح تضمنت إنشاء لجنة تفتيش مستقلة لتقصي الإدعاءات ضد البنك. إلا أن الانتقادات تزايدت وبلغت ذروتها عام 1994 في الاجتماعات السنوية التي عقدت في مدريد بأسبانيا.

**ثانياً**: **مرحلة الإصلاح والتجديد**: منذ ذلك الوقت، تقدمت مجموعة البنك تقدماً كبيراً. وأصبحت المؤسسات الخمس التابعة للبنك تعمل –بصورة منفصلة وبالتعاون فيما بينها– لتحسين الكفاءة الداخلية والفعالية الخارجية.

وعبرت البلدان التي يتعامل عن ارتياح كبير إزاء التغيرات التي يروها في مستويات خدمات مجموعة البنك وفي التزاماها وتقيدها وكذلك ارتفاع جودها.

ويقوم البنك بدور هام على صعيد رسم السياسات العالمية؛ فقد اشترك البنك الدولي وبفعالية مع الشركاء المعنيين والبلدان المتعامل معها في حالات الطوارئ المعقدة، كالعمل في البوسنة في مرحلة ما بعد التراع، كذلك تقديم المساعدات في مرحلة ما بعد الأزمة لبلدان شرق آسيا، والمساعدة في أعمال التنظيف بعد الإعصار في أمريكا الوسطى، ودعم تركيا في أعقاب الزلزال، والعمل في كوسوفو و تيمور الشرقية.

**-2-**

## مهام ووظائف البنك الدولي

تتلخص وظائف البنك الدولي في:

- العمل على تقديم التمويل الدولي طويل الاجل لمشاريع وبرامج التنمية وخاصة للدول النامية.
- تقديم المساعدات الخاصة للدول النامية الأكثر فقرا والتي يقل متوسط دخل الفرد فيها عن الف دولار سنويا.
- العمل على زيادة دور القطاع الخاص في الدول النامية بكل الوسائل الممكنة.
- القيام بتقديم المشورة والمساعدة الفنية للدول الاعضاء لمعاونتها على تحقيق افضل الحلول لمشاكلها المتعلقة باهداف البنك واختيار المشروعات ذات الجدوى الاقتصادية.
- العمل على تقوية البنية الاساسية للتنمية من خلال تمويل المشروعات الكبيرة ومنها: سدود المياه، ومشاريع الري، ومحطات توليد الكهرباء، والسكك الحديدية والطرق.
- القيام بتطوير ادوات التحليل الخاصة بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات واصلاح البنية الاقتصادية التي تعمل فيها تلك المشروعات.

-3-

## أهداف البنك الدولي

تتحدد أهداف البنك الدولي في:

- المساعدة في تعمير وتنمية اقاليم الدولة العضو وتحقيق معدلات نمو اقتصادي اعلى.
- تشجيع الاستثمارات الاجنبية الخاصة عن طريق الضمان او المساهمة في القروض.
- المساعدة في تحقيق النمو المتوازن في الأجل الطويل للتجارة الدولية.
- علاج الاختلالات الهيكلية في ميزان المدفوعات للدول النامية.
- ترسيخ قواعد السلوك للنظام المالي الدولي في كل ما يتعلق بالتحركات الدولية لرؤوس الاموال سواء في صورة قروض او استثمارات اجنبية مباشرة او غير مباشرة، بغرض زيادة مستويات التنمية الاقتصادية ورفع معدلات النمو الاقتصادي.

-4-

## مصادر تمويل البنك الدولي

تقدم المؤسستان المتداخلتان اللتان تشكلان البنك الدولي- البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) والمؤسسة الدولية للتنمية (IDA)- قروضاً منخفضة الفائدة أو بدون فائدة، ومنحاً إلى البلدان التي لا تستطيع الولوج إلى أسواق الائتمان الدولية في إطار مؤاتٍ، أو تلك التي لا تتمكن من الحصول على هذه الخدمات على الإطلاق.

وعلى خلاف المؤسسات المالية الأخرى، فإن البنك الدولي لا يعمل بغرض تحقيق الربح؛ حيث يعمل البنك الدولي للإنشاء والتعمير على أساس السوق، كما يستخدم البنك الدولي تصنيفه الائتماني المرتفع في تمرير ميزة الفائدة المنخفضة التي يدفعها على الأموال إلى البلدان المقترضة -أي البلدان النامية-، ويتحمل البنك

الدولي تكاليفه التشغيلية؛ حيث لا يستعين بمصادر خارجية من أجل توفير أموال لأغراض تمويل المصروفات العامة.

إذاً، من أين تأتي النقود التي تمول أنشطة البنك الدولي؟، وكيف يستخدم البنك الدولي الأموال من أجل تحقيق رسالته؟.

**أولاً: رأس مال البنك الدولي:** يتكون رأس مال البنك من مساهمة الأعضاء، ويدفع كل عضو 20% من قيمة حصته نقدا والباقي يعتبر ضمان للقروض التي يحصل عليها البنك، وتتحدد قدرة كل دولة عضو في البنك على التصويت وفقا لحصتها في رأس ماله.

فالدول الصناعية المتقدمة -امريكا، اليابان، المانيا، فرنسا، انجلترا- تسيطر على أكثر من 3/1 راس مال البنك، وهو ما يجعلها تؤثر مباشرة على قرارات البنك واستراتيجية.

**ثانياً: القروض والمنح:** يقدم البنك الدولي من خلال البنك الدولي للانشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية قروض ومنح، ويعتمد البنك الدولي للإنشاء والتعمير في إقراضه للبلدان النامية بشكل رئيسي على بيع سندات تتمتع بتصنيف ائتماني من مرتبة (AAA) في الأسواق المالية العالمية. وبينما يجني البنك الدولي للإنشاء والتعمير هامش ربح صغير على هذه القروض، فإن الجزء الأكبر من دخله يأتي من قيامه بإقراض رأس المال الخاص به. ويتألف رأس المال هذا من احتياطيات تراكمت عبر السنوات وأموال يدفعها مساهمو البنك من البلدان الأعضاء البالغ عددها 184 بلداً. كذلك يمول دخل البنك الدولي للإنشاء والتعمير المصاريف التشغيلية للبنك الدولي، كما ساهم في أعمال المؤسسة الدولية للتنمية وتخفيف أعباء الديون.

ويتم تجديد موارد المؤسسة الدولية للتنمية -وهي المصدر الأكبر الذي يقدم قروضاً بدون فائدة ومساعدات في شكل منح إلى أشدّ بلدان العالم فقراً- كل

ثلاث سنوات بمساعدات من 40 بلداً مانحاً. وتتم تعبئة المزيد من الأموال من خلال سداد أصل القروض التي تمتد آجال استحقاقها لحوالي 35 إلى 40 عاماً، وكذا سداد القروض التي تقدم بدون فائدة، ثم يعاد إقراض هذه الأموال مرة أخرى. وتشكل المؤسسة الدولية للتنمية حوالي 40 في المائة من القروض التي يقدمها البنك الدولي.

وبذلك فإن البنك الدولي يقدم من خلال البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية، نوعين أساسيين من القروض والاعتمادات:

- قروض الاستثمار: وهي تُقدَّم إلى البلدان من أجل تمويل توريد السلع، وتنفيذ الأعمال، وتقديم الخدمات المساندة لمشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في مجموعة واسعة ومتنوعة من القطاعات الاقتصادية والاجتماعية.
- قروض لأغراض سياسات التنمية: كانت تعرف فيما مضى بقروض التكييف، وهي توفر تمويلاً سريع الدفع من أجل مساندة إصلاحات السياسات والإصلاحات المؤسسية في البلدان.

ويتم تقييم المشروعات المقترحة التي تتقدم بها جميع الجهات المقترضة من أجل ضمان سلامة المشروع من الناحية الاقتصادية والمالية والاجتماعية والبيئية. وأثناء المفاوضات التي يتم إجراؤها بشأن القرض، يتفق البنك والجهة المقترضة على الأهداف الإنمائية والنتائج ومؤشرات الأداء وخطة التنفيذ وكذا الجدول الزمني الذي سيجري بمقتضاه تقديم مدفوعات القرض. وبينما يقوم البنك الدولي بالإشراف على تنفيذ كل من القروض التي يقدمها وتقييم ما تحققه هذه القروض من نتائج، تقوم الجهة المقترضة بتنفيذ المشروع أو البرنامج وفقاً للشروط التي تم الاتفاق عليها.

ويعمل ما يقرب من 30 في المائة من موظفي البنك الدولي في نحو 100 مكتب قطري حول العالم، ويقوم على إدارة ثلاثة أرباع القروض القائمة مديرون قطريون يعملون بعيداً عن مكاتب البنك الدولي في واشنطن.

وتستهدف المنح تيسير إقامة المشروعات الإنمائية من خلال تشجيع الابتكار والتعاون بين المنظمات ومشاركة أصحاب المصالح المباشرة المتواجدين على المستوى المحلي في المشروعات.

وفي السنوات الأخيرة، تم استخدام المنح التي تقدمها المؤسسة الدولية للتنمية -التي تُموَّل مباشرةً أو تُدار من خلال الشراكات- فيما يلي:

- التخفيف من أعباء الديون التي تثقل كاهل البلدان الفقيرة المثقلة بالديون.
- تحسين خدمات الصرف الصحي وإمدادات المياه.
- مساندة برامج التحصينات واللقاحات من أجل تخفيض حالات الإصابة بالأمراض المعدية مثل الملاريا.
- مكافحة جائحة فيروس ومرض الإيدز.
- مساندة منظمات المجتمع المدني.
- وضع مبادرات من أجل تخفيض انبعاث غازات الدفيئة.

والجدير بالذكر ان اموال البنك محصنة ضد أي تخفيض في عملة أي عضو؛ إذ تتمتع امواله بالحماية ولا يتحمل خسارة الصرف، فكلما خفضت دولة سعر صرف عملتها طالب بدفع تعويض له مساو لنسبة التخفيض لتغطية الخسارة التي تصيب حصة ذلك البلد في البنك.

## -5-

## مجموعة البنك الدولي

يعمل البنك الدولي من خلال خمس مؤسسات وهي:-

- **البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD**، الذي يقرض البلدان النامية التي يكون متوسط الدخل الفردي فيها عاليا نسبيا.

- **هيئة التمويل الدولية IFC**، التي تشجع النمو في البلدان النامية بتوفير الدعم للقطاع الخاص.

- **المؤسسة الدولية للتنمية IDA**: التي تقدم القروض بدون فائدة إلى أفقر البلدان النامية.

- **الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA)**، تتيح التأمين ضد المخاطر السياسية أو الضمانات بغية تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية.

- **المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار(ICSID)**، يشجع الاستثمار الدولي عن طريق إتاحة تسهيلات من أجل المصالحة والتحكيم في منازعات الاستثمار بين المستثمرين الأجانب والدول المضيفة لهم. كما يُجري هذا المركز البحوث وينشر المطبوعات في التحكيم الدولي وقانون الاستثمار الأجنبي.

## الفصل الرابع

## صندوق النقد الدولي

تنشأ العلاقات الدولية عن طريق المعاملات التي يتم تسديدها بالنقود، وعليه يكون مجال البحث في وظائف النقود منحصرا في المبادلات الدولية. وعلى إثر الاضطرابات التي سادت نظام النقد الدولي خلال الحرب العالمية الثانية رأت الدول أنه من الضروري وجود منظمة دولية تتولى الإشراف على حق تغيير أسعار الصرف في العالم، وقد أدت هذه الآراء إلى انعقاد مؤتمر "بروتن وودز Bretton Woods" عام 1944 الذي ضم الكثير من رجال الاقتصاد والسياسة؛ لدراسة إمكانية الوصول إلى نظام نقدي جديد يمكن أن يسير عليه العالم لتحقيق الأهداف التي يسعى إليها والمتمثلة في:

- خلق تجارة دولية متعددة.
- ثبات أسعار الصرف.
- إمكانية التحويل بين العملات الدولية، وغيرها.

وقد أظفر كل هذا بظهور هيئة دولية ألا وهي "صندوق النقد الدولي".

### -1-

### التعريف بصندوق النقد الدولي

هو وكالة متخصصة من وكالات منظمة الأمم المتحدة، أنشأ بموجب معاهدة دولية عام 1945، للعمل على تعزيز سلامة الاقتصاد العالمي.

كما أنه مؤسسة مركزية في النظام النقدي الدولي -أي نظام المدفوعات الدولية وأسعار صرف العملات الذي يسمح بإجراء المعاملات التجارية بين البلدان المختلفة-؛ حيث يستهدف الصندوق منع وقوع الأزمات والاختلال في النظام، عن طريق تشجيع الدول على الاعتماد على سياسات اقتصادية سليمة، كما أنه

يستفيد من موارده الأعضاء الذين يحتاجون إلى تمويل مؤقت لمعالجة المشاكل الحادثة في ميزان المدفوعات.

ويقع مقر الصندوق في واشنطن، ويديره أعضاؤه الذين يشملون جميع بلدان العالم تقريبا بعددهم البالغ 186 دولة .

**-2-**

**نشأة صندوق النقد الدولي**

تبلورت فكرة صندوق النقد الدولي عام 1944م خلال مؤتمر للأمم المتحدة الأمريكية انعقد في "برتن وودز" بولاية "نيو هامبريج"، عندما اتفق أعضاء وفود 45 دولة على إطار للتعاون الاقتصادي، يستهدف تجنب تكرار كارثة السياسات الاقتصادية الفاشلة التي أسهمت في حدوث الكساد الكبير في الثلاثينات من القرن العشرين.

فخلال ذلك العقد، ومع ضعف النشاط الاقتصادي في البلدان الكبرى، حاولت البلدان المختلفة الدفاع عن اقتصادياتها؛ بزيادة القيود المفروضة على الواردات، لكن هذا لم يؤد إلا إلى تفاقم دائرة هبوط التجارة العالمية والناتج، وانخفاض توظيف العمالة. ومن أجل المحافظة على الاحتياطات المتناقصة من الذهب والعملات الأجنبية، لجأت بعض البلدان إلى تقييد حرية مواطنيها في الشراء من الخارج، وقامت البلدان الأخرى بتخفيض أسعار عملاتها، بينما فرض البعض الآخر قيودا معقدة على حرية حيازة المواطنين للعملات الأجنبية. على أن هذه الحلول أدت إلى نتائج عكسية، و لم يتمكن أي بلد من المحافظة على ميزته التنافسية لفترة طويلة. وأدت سياسات "إفقار الجار" هذه إلى تدمير الاقتصاد الدولي، فتناقصت التجارة العالمية تناقصاً حاداً، وكذلك توظيف العمالة ومستويات المعيشة في بلدان كثيرة.

ومع انتهاء الحرب العالمية الثانية بدأت بلدان الحلفاء النظر في خطط مختلفة لإعادة النظام إلى العلاقات النقدية الدولية، وفي مؤتمر "برتن وودز"، وضع ممثلو البلدان المشاركة – كان على رأسهم جون مايناردكينز، رجل الاقتصاد الذي ترأس وفد بريطانيا، وهاري ديكستر وايت، صاحب الإسهام الأكبر في صياغة اتفاقية تأسيس الصندوق ممثلا للوفد الأمريكي- اتفاقية التأسيس لمؤسسة دولية تشرف على النظام النقدي الدولي، وتعمل على إلغاء قيود الصرف المرتبطة بالتجارة في السلع والخدمات، وتحقيق استقرار أسعار الصرف، فولد صندوق النقد الدولي.

وفي 27 ديسمبر 1945 جاء صندوق النقد إلى حيز الوجود عند توقيع 29 دولة على اتفاقية التأسيس.

**-3-**

**أهداف الصندوق**

منع وقوع الأزمات في النظام النقدي الدولي؛ عن طريق تشجيع البلدان المختلفة على اعتماد سياسات اقتصادية سليمة.

- كما أنه -كما يتضح من اسمه- صندوق يمكن أن يستفيد من موارده الأعضاء الذين يحتاجون إلى التمويل المؤقت لمعالجة ما يتعرضون له من مشكلات في ميزان المدفوعات.

- تتضمن الأهداف القانونية لصندوق النقد الدولي تيسير التوسع والنمو المتوازن في التجارة الدولية، وتحقيق استقرار أسعار الصرف، وتجنب التخفيض التنافسي لقيم العملات، وإجراء تصحيح منظم لاختلالات موازين المدفوعات التي تتعرض لها البلدان.

- تشجيع التعاون الدولي في الميدان النقدي؛ بواسطة هيئة دائمة تهيئ سبل التشاور فيما يتعلق بالمشاكل النقدية الدولية من أجل متابعة التقدم، وزيادة المساعدات الخارجية.

- تسيير التوسع والنمو المتوازن في التجارة الدولية، وبالتالي تحقيق مستويات مرتفعة من العمالة والدخل الحقيقي، وتنمية الموارد الإنتاجية لجميع البلدان الأعضاء، على أن يكون ذلك من الأهداف الأساسية لسياسته الاقتصادية.

- العمل على تحقيق الاستقرار في أسعار الصرف، والمحافظة على ترتيبات صرف منتظمة بين البلدان الأعضاء، وتجنب التخفيض التنافسي في قيم العملات.

- المساعدة على إقامة نظام مدفوعات متعدد الأطراف فيما يتعلق بالمعاملات الجارية بين البلدان الأعضاء، وعلى إلغاء القيود المفروضة على عمليات الصرف.

- تدعيم الثقة لدى البلدان الأعضاء، متيحا لها استخدام موارده العامة مؤقتا بضمانات كافية؛ لتتمكن من تصحيح الاختلالات في موازين مدفوعاتها دون إلحاق الضرر بالرخاء القومي أو الدولي.

- العمل على تقصير مدة الاختلال في ميزان المدفوعات.

- استعراض التطورات المالية والاقتصادية الوطنية والعالمية، وتقديم المشورة للأعضاء بشأن سياسته.

- كما أنه يقوم بإقراض الأعضاء بالعملات الصعبة؛ لدعم سياستهم المعنية بالتعديل والإصلاح، لتعديل مشكلات ميزان المدفوعات، وتشجيع النمو القابل للاستمرار.

- كذلك يقدم الصندوق مجموعة كبيرة من المساعدات الفنية المتمثلة في: اكتساب الخبرة في الإدارة الاقتصادية، وتوفير التدريب للعاملين في الحكومات .

- كما أنه يقوم بتقديم المشورة بشان السياسات والإشراف العالمي، أي القيام بالرقابة الدقيقة على سياسات أسعار الصرف في بلدانه الأعضاء.

- الإقراض لمساعدة الدول المتعثرة وذلك بمنح القروض.

**-4-**

## سياسات الصندوق

يقدم الصندوق قروضا بموجب مجموعة متنوعة من التسهيلات التي تطورت مع مرور السنين نذكر منها:

- اتفاقات الاستعداد الائتماني، جوهر سياسات الإقراض في الصندوق، حيث أنها تأكيد للبلد العضو بأن بإمكانه السحب من موارد الصندوق إلى حد معين في فترة ما بين 12و18 شهر لمعالجة مشكلة قصيرة الأجل في ميزان المدفوعات.

- تسهيل الصندوق الممدد، وهو تأكيد للبلد العضو فيما يخص إمكانية السحب في فترة ما بين 3و4 سنوات، تساعده في حل المشاكل الهيكلية التي تسبب خطر في ميزان المدفوعات.

- تسهيل النمو والحد من الفقر، حلت هذه السياسة السياسة التمويلية للتصحيح الهيكلي؛ حيث يتم الإقراض مقابل سعر فائدة منخفض، هدفه مساعدة أفقر الدول الأعضاء التي تواجه مشاكل مطولة في ميزان المدفوعات.

- تسهيل الاحتياطي التكميلي، يوفر تمويلا إضافيا للبلدان الأعضاء التي تعاني صعوبة استثنائية في ميزان المدفوعات نتيجة لفقدان ثقة السوق بشكل مفاجئ ومثير للاضطرابات، كتدفق رؤوس الأموال إلى الخارج؛ حيث يتضمن سعر الفائدة رسما، وهذا بموجب تسهيل الاحتياطي التكميلي.

- خطوط الائتمان الطارئ، هي خطوط دفاع وقائية تمكن البلدان الأعضاء القائمة بتطبيق سياسات اقتصادية قوية من الحصول على تمويل من صندوق

النقد الدولي على أساس قصير الأجل عندما تواجه مشاكل مفاجئة كفقدان ثقة السوق.

- مساعدات الطوارئ، ظهرت هذه المساعدات لمواجهة مشكلات ميزان المدفوعات الناشئة عن الكوارث الطبيعية.

**-5-**

## الموارد المالية لصندوق النقد الدولي

يعتبر المصدر الرئيسي لموارد الصندوق هو اشتراكات الحصص أو رأس المال التي تسددها البلدان عند الانضمام إلى عضوية الصندوق، أو في أعقاب المراجعات الدورية التي تزداد فيها الحصص، حيث تدفع البلدان 25% من اشتراكات حصصها بحقوق السحب الخاصة التي تمثل في الأصل الاحتياطي الدولي، و75% بعملته الوطنية، لأغراض الإقراض حسب الحاجة.

وتحدد الحصص ليس فقط مدفوعات الاشتراك المطلوبة من البلد العضو، وإنما أيضاً عدد أصواته، وحجم التمويل المتاح له من الصندوق، ونصيبه من مخصصات حقوق السحب الخاصة.

والهدف من الحصص عموماً هو أن تكون بمثابة مرآة لحجم البلد العضو النسبي في الاقتصاد العالمي، فكلما ازداد حجم اقتصاد العضو من حيث الناتج، وازداد اتساع تجارته وتنوعها، ازدادت بالمثل حصته في الصندوق. والولايات المتحدة الأمريكية، أكبر اقتصاد في العالم، تسهم بالنصيب الأكبر في صندوق النقد الدولي؛ حيث تبلغ حصتها 17.6% من إجمالي الحصص. أما سيشيل، أصغر اقتصاد في العالم، فتسهم بحصة مقدارها 0.004%.

كما أنه يجوز للصندوق الاقتراض عند الضرورة من اجل تكميل الموارد المتاحة من حصصه.

ولدى الصندوق مجموعتان من اتفاقات الاقتراض الدائمة لاستخدامها عند الحاجة لمواجهة أي تهديد للنظام النقدي الدولي:

**الاتفاقات العامة للاقتراض (GAB)** التي تم إنشاؤها في عام 1962، ويشارك فيها أحد عشر مشتركاً –حكومات مجموعة البلدان الصناعية العشرة وسويسرا أو بنوكها المركزية–.

الاتفاقات الجديدة للاقتراض (NAB) التي تم استخداثها في عام 1997 ويشارك فيها 25 بلداً ومؤسسة.

وبموجب مجموعتي الاتفاقات هاتين، يتاح لصندوق النقد الدولي اقتراض ما يصل إلى 34 بليون وحدة حقوق سحب خاصة([1]) حوالي 46 بليون دولار أمريكي.

ويجوز للبلدان الأعضاء في الصندوق استخدام حقوق السحب الخاصة في المعاملات مع بعضها البعض، ومع 16 حائزا "مؤسسياً" لحقوق السحب الخاصة، ومع الصندوق كذلك فإن وحدة حقوق السحب الخاصة هي وحدة الحساب التي يستخدمها الصندوق، وتستخدم حقوق السحب الخاصة كوحدة حساب أو

---

([1]) وحدة حقوق السحب الخاصة (SDR): هي أصل احتياطي دولي أنشأه الصندوق في عام 1969 بموجب التعديل الأول لاتفاقية تأسيسه؛ نتيجة لقلق البلدان الأعضاء من احتمال عدم كفاية المخزون المتوفر آنذاك والنمو المتوقع في الاحتياطيات الدولية لدعم التوسع في التجارة العالمية. وكانت أهم الأصول الاحتياطية في ذلك الحين هي الذهب ودولار الولايات المتحدة الأمريكية، ولم يشأ الأعضاء أن تعتمد الاحتياطيات العالمية على إنتاج الذهب بما ينطوي عليه من تقلبات كامنة، وعلى العجز المتواصل في ميزان مدفوعات الولايات المتحدة، وهو الأمر الذي كان مطلوباً لتحقيق نمو مستمر في الاحنياطيات بالدولار الأمريكي. وتم استحداث حقوق السحب الخاصة كأصل احتياطي تكميلي يمكن لصندوق النقد الدولي "تخصيصه" للبلدان الأعضاء بصفة دورية حين تنشأ الحاجة. كما يمكن له إلغاؤه إذا ما اقتضت الضرورة.

كأساس لوحدة الحساب في عدد من المنظمات الدولية والإقليمية والاتفاقات الدولية.

وتتحدد قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة يومياً باستخدام سلة من أربع عملات رئيسية هي اليورو الين الياباني والجنيه الاسترليني والدولار الأمريكي، وفي أول أغسطس 2001، كانت وحدة حقوق السحب الخاصة تساوي 1.26 دولار أمريكي.

وتجري مراجعة العملات المكونة للسلة كل خمس سنوات لضمان تمثيلها للعملات المستخدمة في المعاملات الدولية والتأكد من أن الأوزان المحددة للعملات تعكس أهميتها النسبية في النظم المالية والتجارية العالمية.

## أهم المراجع التي اعتمد عليها المؤلف

1-د. أحمد الصفطي، اقتصاديات التجارة الخارجية.
2-د. جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة المصرية.
3-د. أحمد فتحي إبراهيم، مدخل إلى التجارة الدولية.
4-د. عبد الرحيم مبارك، الاقتصاد الدولي.
5-د. حازم الببلاوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر.
6-د. عبد الخالق عبد الله، العالم المعاصر والصراعات الدولية.
7-المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، طـــربلس- ليبيـــا، النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

الفهرس العام